

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Departamento de Historia e Instituciones Económicas II (Historia
Económica)



**GÉNESIS Y TRANSFORMACIÓN DE UN MODELO
DE INVERSIÓN INTERNACIONAL: EL CAPITAL
FRANCÉS EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX.**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Rafael Castro Balaguer

Bajo la dirección de la doctora

Nuria Puig Raposo

Madrid, 2011

ISBN: 978-84-694-2072-0

© Rafael Castro Balaguer, 2010

GÉNESIS Y TRANSFORMACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL: EL CAPITAL FRANCÉS EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX.

Tesis doctoral presentada por **RAFAEL CASTRO BALAGUER**
Universidad Complutense de Madrid

Mención “Doctor Europeus”

Directora: Núria Puig Raposo, Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales, Departamento de Historia e Instituciones II.
Universidad Complutense de Madrid.

ÍNDICE.

AGRADECIMIENTOS.....	p. 6.
LISTA DE ABREVIATURAS.....	p. 8.
INTRODUCCIÓN.....	p. 10.
CAPÍTULO 1. ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	p. 23.
1.1. Ventajas económicas de las empresas multinacionales (1): ¿Por qué cruzan fronteras?.....	p.25.
1.2. Ventajas económicas de las empresas multinacionales (2): ¿Dónde invierten?.....	p.31.
1.3. Modo de entrada, interacción con el medio y permanencia de las multinacionales.....	p. 36.
1.4. Tratamiento historiográfico de la IED en España.....	p. 41.
CAPÍTULO 2. LA FORMACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL EN ESPAÑA, C.1800- 1914.....	p. 44.
Introducción.....	p. 44.
2.1. La difusión internacional del progreso económico francés, 1789- 1890... ..	p. 45.
2.1.1. EL LEGADO DE NAPOLEÓN.	P. 46.
2.1.2. CLAVES DE LA EXTRAVERSIÓN DE LA ECONOMÍA FRANCESA EN EL SIGLO XIX.....	P. 47.
2.1.3. LA CARRERA EUROPEA DE LOS ROTHSCHILD CONTRA LOS PÉREIRE.....	P. 51.
2.2. La formación del modelo en España, 1782- 1914.....	p. 57.
2.2.1. EL <i>DULCE</i> DOMINIO FRANCÉS EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVIII.....	P. 57.
2.2.2. LOS PROTAGONISTAS DE LA INVERSIÓN FRANCESA EN ESPAÑA.....	P. 61.
2.2.3. LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO.....	P. 65.
Conclusiones.....	p. 79.
CAPÍTULO 3: EL MODELO HEREDADO EN LA ERA DE LA DIPLOMACIA INDUSTRIAL, 1914- 1936.....	p. 81.
Introducción.....	p. 81.
3.1. Retroceso en un marco de creciente nacionalismo.....	p. 83.
3.1.1. EL CONTEXTO POLÍTICO- ECONÓMICO ESPAÑOL.P. 83.
3.1.2. DATOS MACROECONÓMICOS.....	..P. 86.
3.1.3. PERCEPCIÓN Y ALCANCE DEL RETROCESO.....	P. 91.
<i>La visión de la Chambre.</i>	<i>p. 91.</i>

<i>La pérdida del mercado bancario.....</i>	<i>p. 93.</i>
<i>La nacionalización de Norte y MZA.....</i>	<i>p. 97.</i>
<i>La batalla del gas y la electricidad.....</i>	<i>p.100.</i>
3.2. Respuestas del capital francés al nacionalismo y a la diplomacia industrial.....	p. 104.
3.2.1. LA GENERALIZACIÓN DEL “SISTEMA PARIBAS”	P. 105.
3.2.2. EL CAPITAL FRANCÉS EN LOS CÁRTELES INTERNACIONALES.	P. 109.
<i>El sector electrotécnico.....</i>	<i>p. 110.</i>
<i>Minería y explosivos.....</i>	<i>p. 112.</i>
<i>Otros sectores.</i>	<i>p. 116.</i>
Conclusiones.....	p. 119.
CAPÍTULO 4: LA ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS REGLAS DEL JUEGO EN ESPAÑA, 1936- 1959.....	p. 122.
Introducción.....	p. 122.
4.1. Triunfo del pragmatismo, 1936- 1948.	p. 123.
4.1.1. LA RUPTURA DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA.....	P. 123.
<i>Los flujos comerciales.</i>	<i>p. 123.</i>
<i>El Pacto de No- Intervención.....</i>	<i>p. 126.</i>
<i>Las empresas francesas en suelo español.</i>	<i>p.128.</i>
4.1.2. TANTEOS DESDE EL EXTERIOR.....	P. 133.
4.2. El liderazgo de la banca, 1948-1959.....	p. 138.
4.3. Las empresas francesas y el sector público español, 1941- 1959.....	p. 145.
4.3.1. COLABORACIÓN DE LAS EMPRESAS FRANCESAS CON EL INI	P. 146.
<i>Petróleo.....</i>	<i>p.147.</i>
<i>Electricidad.....</i>	<i>p. 150.</i>
<i>Otros sectores de colaboración.....</i>	<i>p.153.</i>
4.3.2. SOFRERAIL Y LA MODERNIZACIÓN DE RENFE.....	P. 156.
4.3.3. LOS “CAMPEONES NACIONALES” RENAULT Y CITROËN.....	P. 161.
Conclusiones.....	p. 167.

CAPÍTULO 5. INTERESES FRANCESES EN LA ESPAÑA DE LA PLANIFICACIÓN, 1959- 1975..... p. 170.

Introducción. p. 170.

5.1. La pérdida de preeminencia francesa. p. 171.

5.1.1. MARCO MACROECONÓMICO. P. 171.

5.1.2. FRANCIA Y LA PLANIFICACIÓN INDICATIVA ESPAÑOLA.P. 174.

5.2. La búsqueda de oportunidades y la creación de ventajas competitivas.... p. 179.

5.2.1. UN DENOMINADOR COMÚN: LA BANCA..... P. 179.

Las sociedades de inversión..... p. 180.

Los bancos de inversión. p. 182.

Innovaciones en el mercado financiero español. p. 186.

Balance. p. 188.

5.2.2. LAS EMPRESAS FRANCESES DE CONSULTORÍA TÉCNICA. P. 191.

Conceptos básicos, orígenes y evolución del sector. p. 191.

SOFREMINES y la reconversión de la minería del carbón. p.197.

5.2.3. INTERESES FRANCESES EN LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA EN ESPAÑA:
SIMAGO..... P. 202.

Conclusiones..... p. 210.

CAPÍTULO 6: LA CONSOLIDACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN FRANCÉS, 1973- 2006. p. 212.

Introducción..... p. 212.

6.1. El acercamiento a Europa y a Francia. p. 213.

6.2. La banca francesa y la liberalización del sector financiero español. p. 220.

6.2.1. EL NUEVO “EL DORADO”: ESPECIALIZACIÓN DE LA BANCA
FRANCESA EN EL CRÉDITO AL SECTOR PÚBLICO ESPAÑOL, 1979-1982. P. 221.

6.2.2. EL GRAN SALTO ADELANTE, 1982-1992. P. 224.

6.2.3. FRACASO, RETIRADA Y ESPECIALIZACIÓN, 1993- 2006. P. 231.

6.3. La gran distribución francesa en la España democrática, 1973- 2006. p. 236.

6.3.1. LAS PRIMERAS IMPLANTACIONES EN ESPAÑA. P. 236.

Antecedentes. p. 237.

Los primeros hipermercados en España. p. 238.

6.3.2. LA “RETAILING REVOLUTION”, 1974- 1996. P.242.

Fase de generalización del hipermercado, 1974- 1986. p. 242.

Fase de expansión del hipermercado, 1986-1996. p. 250.

6.3.3. MOVIMIENTOS CORPORATIVOS Y REINVENCIÓN DEL HIPERMERCADO, 1996-2006.	p. 254.
<i>La fusión del siglo, 1996-2000</i>	p. 254.
<i>Dificultades en la fusión y competencia de Mercadona, 2000- 2006.</i>	p. 256.
Conclusiones.	p. 260.
CONCLUSIONES GENERALES.	p. 263.
GENESIS AND TRANSFORMATION OF AN INTERNATIONAL INVESTMENT MODEL: THE FRENCH CAPITAL IN 20TH CENTURY SPAIN (English Summary).	p. 275.
APÉNDICE 1.	p. 306.
APÉNDICE 2.	p. 311.
APÉNDICE 3.	p. 324.
APÉNDICE 4.	p. 327.
APÉNDICE 5.	p. 345.
APÉNDICE 6.	p.350.
FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA.	p. 353.

AGRADECIMIENTOS.

Agradecer a todos los que han ayudado en la elaboración de este proyecto de más de cinco años se me antoja muy difícil, por no decir casi imposible. Intentaré no olvidar a nadie.

Esta investigación se llevó a cabo en el seno del Departamento de Historia e Instituciones Económicas II de la Universidad Complutense de Madrid, completándose con estancias en el Laboratorio ICEE (Intégration et Coopération de l'Espace Européen) dependiente del UFR d'Études Européennes de la Universidad Paris III- Sorbonne Nouvelle. Quiero expresar mi reconocimiento a todos los compañeros y profesores de ambos departamentos por toda la ayuda moral y material que me brindaron a lo largo de estos años de trabajo.

De entre todos ellos quisiera destacar a Adoración Álvaro y a María Fernández. La primera ha sido uno de mis ejemplos a seguir. Con virtudes que envidio y a las que nunca podré aspirar, su predisposición absoluta en todo momento y su brillantez intelectual han sido clave en la elaboración de este trabajo. A la segunda debo devolverle un cumplido. Con María he compartido las satisfacciones, inquietudes y sinsabores de esta etapa de introducción al mundo académico. A lo largo de estos años se ha convertido y será, para siempre, mi hermana.

Sin el apoyo de los muchos profesores a los que he molestado con mis dudas y preguntas, esta tesis doctoral tampoco hubiese visto nunca la luz. Guardo un especial recuerdo para el Tribunal de mi trabajo de investigación doctoral, en septiembre de 2005. Elena San Román, Eugenio Torres y Francisco Comín han sido constantes en su apoyo y asistencia desinteresada. También querría resaltar aquí la suerte de poder contar con la ayuda de Esther Sánchez y Miguel Ángel López Morell. A ambos les debo guía y consejo, además de buenos momentos pasados en los distintos congresos y seminarios en los que hemos coincidido. Quiero agradecer especialmente su ayuda a dos antiguos miembros de la Casa de Velázquez de Madrid. El primero es Gérard Chastagnaret cuyas indicaciones fueron fundamentales para definir el proyecto hace más de cinco años. El segundo es Jean Marc Delaunay, al que debo agradecer no sólo sus atinados consejos, sino también toda su ayuda, toda su paciencia, todo su apoyo logístico y, finalmente, su amistad.

Quisiera dar las gracias también a las instituciones y proyectos de investigación que han posibilitado la realización de esta tesis doctoral. La beca pre- doctoral de la Fundación Ramón Areces y la beca de ampliación de estudios en Francia de la Obra Social de La Caixa han financiado en diferentes etapas este trabajo. En este punto quiero resaltar y agradecer el trabajo de María Teresa Torrents, responsable de Becas y Estudios Sociales de La Caixa, sin cuya colaboración en momentos difíciles hubiese sido imposible continuar. Asimismo

esta investigación es tributaria de los proyectos del Plan Nacional de Investigación BEC 2003- 8455, SEJ 2006- 15151 y ECO2009-10977; y de la Fundación BBVA (II convocatoria de ayudas a la investigación en economía). Hago extensivo este agradecimiento a las personas encargadas de la gestión de los archivos, bibliotecas y centros de documentación consultado, por todas las facilidades prestadas para el acceso a sus fondos.

A mis padres, hermano y cuñada, además de todos los que no tienen que ver con este negocio (sobre todo mis amigos), gracias por su infinita paciencia y constantes estímulos. Este proyecto deja una deuda que no tardaré mucho en saldar convenientemente.

Déjenme acabar con las dos personas más importantes para la elaboración de esta tesis doctoral.

Núria Puig ha sido más que una directora de tesis excepcional. Resumiré su aportación con esta sencilla frase: sin ella, no habría tesis. No estoy hablando en sentido figurado. Su trabajo abnegado, su perfeccionismo, su paciencia, su tozudez (contra la mía) han iluminado mi camino y se ven reflejados en cada coma, en cada espacio, en cada razonamiento y en cada palabra de esta investigación. N. (como gusta de firmar muchos de sus correos electrónicos) es la principal responsable del investigador en el que me he convertido y, sobre todo, el principal ejemplo a seguir para convertirme en el investigador que quiero ser. Sólo espero que el vínculo creado por esta tesis no se rompa en muchos años y poder así seguir aprendiendo a su lado. Nada me haría más feliz, si ella me deja.

Finalmente, quisiera que mis últimas palabras vayan dedicadas a Carolina Dorado. Hace seis años Carolina descubrió en su facultad un cartel que ha cambiado mi vida. Era publicidad sobre el programa de doctorado del que ha sido desde entonces mi departamento de adscripción. Desde entonces, ella ha sufrido en primera persona todos los avatares y vicisitudes de esta investigación. Ella le ha dado sentido a todos los esfuerzos, los ha compartido y los ha soportado iluminando cada momento con su contagiosa sonrisa. Ella me ha comprendido (cosa nada sencilla) y me ha hecho mejor, por lo que, aunque sé que no es suficiente por todo lo que le debo, este trabajo le está enteramente dedicado.

Madrid, junio de 2010.

ABREVIATURAS

ABE: Archivo del Banco d España
ABF: *Archives de la Banque de France.*
ACCFM: Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid.
ACCM: Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid.
AFFE: Archivo de la Fundación de Ferrocarriles Españoles.
AGA: Archivo General de la Administración.
AHCL: *Archives Historiques du Crédit Lyonnais.*
AHINI: Archivo Histórico del Instituto Nacional de Industria.
AHP: *Association pour l'Histoire de Paribas.*
AHSG: *Archives Historiques de la Société Générale.*
ALSTHOM: *Alsace- Thomson.*
AMAE- F: *Archives du Ministère de Affaires Étrangères de la France.*
Banesto: Banco Español de Crédito.
BANKUNION: Unión Industrial Bancaria.
BBV: Banco Bilbao Vizcaya.
BLQ: Banca López Quesada.
BNP: *Banque Nationale de Paris.*
BRP: *Bureau de Recherches Pétrolières.*
BUP: *Banque de l'Union Parisienne.*
CAEFF: *Centre des Archives Économiques et Financières de la France.*
CAG: *Crédit Agricole.*
CCFE: Cámara de Comercio Franco- Española.
CCFM/ *La Chambre:* Cámara de Comercio Francesa de Madrid.
CCM: Cámara de Comercio de Madrid.
CEE: Comunidad Económica Europea.
CL: *Crédit Lyonnais.*
CM: *Crédit Mobilier.*
CME: Crédito Mobiliario Español.
DA: *Distribución Actualidad.*
DIA: Distribuidora Internacional de Alimentos.
EDF: *Électricité de France.*
EEE: Espacio Económico Europeo.
ENCASO: Empresa Nacional Calvo- Sotelo.

ENHER: Empresa Nacional Hidroeléctrica del Ribagorzana.
FASA- Renault: Fábrica de Automóviles S.A. Renault.
FBU: Fondo Banco Urquijo.
FGD: Fondo de Garantía de Depósitos.
GEINCO: Sociedad General de Industria y Comercio.
IEME: Instituto Español de Moneda Extranjera.
IFP: *Institut Français du Pétrole*.
INH: Instituto Nacional de Hidrocarburos.
INI: Instituto Nacional de Industria.
LSA: *Libre Service Actualités*.
MZA: Compañía de los Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante.
Norte: Compañía de los Ferrocarriles del Norte de España.
PAC: Política Agraria Común.
Paribas: *Banque de Paris et des Pays Bas*.
PGM: Primera Guerra Mundial.
PV: *Points de Vente*.
RENFE: Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles.
RNUR: *Régie Nationale des Usines Renault*.
SEAR: Sociedad Española de Automóviles Renault.
SEMI: Sociedad Española Mercantil e Industrial.
SFPH: *Société Française des Pyrites de Huelva*.
SG: *Société Générale*.
SGM: Segunda Guerra Mundial.
SICE: Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas.
SMMP: Sociedad Minero- Metalúrgica de Peñarroya.
SNPA: *Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine*.
SOFREMINES: *Société Française d'Études et de Réalisations Minières*.
SOFRERAIL: *Société Française d'Études et de Réalisations Ferroviaires*.
UEE: Unión Española de Explosivos.

INTRODUCCIÓN

Francia fue, según estadísticas del Registro de Inversiones del ministerio de Economía y Hacienda, el primer inversor bruto en España en 2004¹. El país vecino culminaba así un periodo donde había encabezado, junto con Alemania, la lista de inversores en España desde la adhesión del país a la Comunidad Económica Europea (CEE), a pesar de la preferencia de los distintos gobiernos de José María Aznar (1996- 2004) por intensificar las relaciones económicas de España con países anglosajones, especialmente Estados Unidos y Reino Unido².

En el año 2005, cuando se publicaron aquellas estadísticas de inversión extranjera, empezó esta investigación. Aunque pueda parecer una cuestión baladí, los tiempos en una carrera investigadora son importantes. De origen francés por parte materna, di mis primeros pasos como aprendiz de investigador justo en el momento en que Francia era, o volvía a ser, un valor en alza en la economía española. Al gestarse mentalmente el proyecto de lo que ha acabado siendo esta tesis, en aquellos momentos en los que uno no puede parar de pensar en su trabajo, observé, tal vez de manera sesgada, que mi vida cotidiana estaba rodeada por empresas francesas, desde la gran distribución hasta la industria del automóvil, pasando por las telecomunicaciones, la alimentación e, incluso, el mobiliario urbano de mi ciudad. De manera paralela, los cursos de doctorado refrescaron en mí los recuerdos de mi licenciatura en Ciencias Económicas sobre la importancia del capital francés en el primer intento español de industrialización en el siglo XIX. En ese momento, todo encajó. A una presencia secular del capital francés en el país se le unía una intensa actividad en el presente. Por ello me pareció interesante interrogarme sobre los fundamentos de esa realidad. En un principio, las respuestas a este ambicioso proyecto inicial podían hallarse sólo en un estudio a largo plazo. Como se verá en las próximas páginas, mis inicios en la investigación, tutelados por mi directora Núria Puig, confirmaron estas sospechas.

A partir de este momento, abandonamos la primera persona del singular para adoptar el tono que será regla en esta tesis. Justificar la relevancia del tema de la investigación y enunciar el punto de vista que se va a utilizar en este trabajo son los objetivos de esta introducción. En primer lugar, haremos un breve repaso al tratamiento historiográfico que se ha dado a las relaciones hispano- francesas en los siglos XIX y XX. Seguidamente, nuestro recorrido investigador previo nos servirá para delimitar el objeto del estudio. Así

¹ Registro de inversiones exteriores (2005).

² Puig, Álvaro y Castro (2008), p. 16.

podremos encuadrar la presente investigación dentro del estado de la cuestión. Seguirá una breve exposición de las fuentes de información utilizadas, su adecuación y sus lagunas para la realización de esta tesis.

La historia económica contemporánea de España apenas ha sido abordada por los investigadores franceses. La incidencia de las inversiones galas en el país ha sido aún menos estudiada. El escaso ascenso de la economía española en la francesa a partir del cambio de siglo, por un lado, y la neutralidad hispana en las dos guerras, por otro, han hecho disminuir el interés por nuestro país. Sólo la Guerra Civil ha logrado avivarlo³.

Para finales del siglo XVIII, el investigador cuenta con los trabajos de Michel Zylberberg, que nos habla de un dulce dominio francés de la economía española basado en una red con un enorme acceso a la financiación y con control, sólo roto por la Guerra del Francés, sobre el comercio exterior español de materias primas y textiles⁴. Para el siglo XIX, la obra de Albert Broder es de obligada referencia y constituye una afortunada excepción para quien quiera investigar en la materia. *Le rôle des intérêts économiques étrangers dans la croissance de l'Espagne au XIX^e siècle* es una pormenorizada reconstrucción de las iniciativas extranjeras, sobre todo francesas, que se desarrollaron en España hasta la Primera Guerra Mundial (PGM)⁵. Broder recompone todos los sectores españoles afectados por el exterior, desde el comercio y las finanzas públicas hasta las inversiones directas en banca, ferrocarril, minería y servicios públicos. La recopilación archivística y la relación de protagonistas es tan minuciosa que sólo puede enmarcarse en las antiguas Tesis de doctorado de Estado que, en Francia, significaban casi la culminación de una carrera investigadora. Broder nos hace meditar sobre la importancia del mercado español para los inversores extranjeros, así como sobre las luchas que se libraron para hacerse con éste, por muy secundario que fuera, a partir del cambio de siglo y sobre las consecuencias de la inversión extranjera en España. Sus conclusiones contribuyeron al debate sobre el crecimiento dependiente de la economía española en el siglo XIX⁶. Un análisis a largo plazo puede verse también en los trabajos de Miguel- Ángel López Morell sobre los Rothschild, aunque sus investigaciones traten tanto la rama francesa como la inglesa de la familia⁷. Otras dos Tesis de Estado, las de Jean-Marc Delaunay y Gérard Chastagnaret, completan el análisis del siglo XIX español hasta la PGM. En ambos casos, el análisis viene marcado por la asimetría en las relaciones entre ambos

³ Girault (1986).

⁴ Zylberberg (1993).

⁵ Broder (1982).

⁶ Cf. capítulo 1.

⁷ López Morell (1999, 2001, 2003, 2004 y 2005).

países. Más interesado en la diplomacia que en la economía, Delaunay relata con precisión la secular desconfianza que ha existido entre los dos países, anticipando la pérdida de influencia francesa en España en vísperas del conflicto armado⁸. El trabajo de Chastagnaret está centrado en la minería. En él se hace referencia a las grandes empresas extranjeras, en particular las francesas, que dominaron el sector hasta bien entrado el siglo XX⁹.

Estas tesis tienen su continuación temporal en las investigaciones de Pierre- Yves Denéchère. El título de su principal trabajo, *La politique espagnole de la France de 1931 a 1936: une pratique française de rapports inégaux*, anuncia cuál es el enfoque¹⁰. Aunque toca algunos aspectos económicos, el autor se centra en el estudio de las relaciones diplomáticas durante el convulso periodo de la Segunda República. José María Borrás- Llop centra su análisis en la actitud de los medios económicos y políticos franceses ante la Guerra Civil española¹¹. Basado principalmente en fuentes diplomáticas, el autor caracteriza a la comunidad francesa con intereses en España antes de la guerra y describe pormenorizadamente sus movimientos en los dos países para permanecer en el mercado español. Borrás- Llop destaca el pragmatismo francés ante la más que segura victoria franquista. Trabajos como los de Juan Avilés y Jean François Berdah sobrepasan el término de pragmatismo, para elevarlo casi a la categoría de traición¹². En todos ellos, las dinámicas económicas, sobre todo referidas al oro de Moscú y de París, tienen su sitio aunque no son centrales en el análisis.

La evolución de las relaciones hispano francesas durante la Segunda Guerra Mundial (SGM) ha sido estudiada especialmente por Michel Catala, aunque sólo utilice para ello fuentes francesas¹³. Las tres preocupaciones en las que el autor basa su investigación tienen que ver, por este orden, con el mantenimiento de la neutralidad española, la solución del contencioso marroquí y la preservación de las posiciones económicas francesas en el mercado español. La tesis de María Pilar Melchor desarrolla una investigación paralela, aunque con fuentes exclusivamente españolas¹⁴.

Basados en fuentes diplomáticas, los trabajos de Antonio Martínez Lillo y Anne Dulphy analizan, en clave política, los años siguientes a la SGM¹⁵. Mientras el primero explotó archivos franceses y españoles, la segunda se centró únicamente en los franceses. Ambos

⁸ Delaunay (1999).

⁹ Chastagnaret (2000).

¹⁰ La política española de Francia de 1931 a 1936: una práctica francesa de relaciones desiguales. Denéchère (1993).

¹¹ Borrás Llop (1981)

¹² Avilés Farré (1994) y Berdah (2000).

¹³ Catala (1997).

¹⁴ Santolalla (1982).

¹⁵ Dulphy (2002) y Martínez Lillo (1993).

establecen los fundamentos de las relaciones bilaterales durante la década de los cincuenta del siglo pasado, marcados por la subordinación de la ideología a los imperativos económicos, a un “triunfo del realismo frente a la ideología”¹⁶.

La época del desarrollismo español ha sido abordada por Esther Sánchez en su tesis doctoral, publicada posteriormente por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas¹⁷. El trabajo, según palabras de la propia autora, trata de “aportar una visión de conjunto de las principales cuestiones que influyeron en la evolución de las relaciones franco-españolas de 1958 a 1969, o, más exactamente, (...) el contenido y alcance de las actitudes, estrategias y actividades desplegadas por el gobierno y los empresarios franceses ante las expectativas de desarrollo económico y apertura exterior que ofrecía España en los años sesenta”¹⁸. Así, incorporando fuentes económicas y empresariales de ambos países, Sánchez realiza un recorrido por los intentos de la Francia *gaullista* por competir en un mercado español parcialmente liberalizado y describe las redes tejidas a uno y otro lado de la frontera para facilitar los negocios entre los dos países¹⁹. La autora ha completado su tesis doctoral con trabajos sectoriales sobre el automóvil, la electricidad y el vidrio en los que predomina la visión francesa del proceso, sin despreciar la contrapartida española²⁰.

El periodo que llega hasta la entrada de España en la CEE ha sido estudiado por Paloma González- Gómez del Miño y Ramón Luis Acuña²¹. Aunque tratadas de manera superficial, las cuestiones económicas tienen su hueco en estos trabajos. Según González- Gómez del Miño, las relaciones bilaterales mantuvieron una intensidad constante a pesar del cambio de régimen. Para Acuña, el periodo está marcado por el problema del terrorismo y la adhesión del país a la CEE.

Finalmente, el trabajo de síntesis de Daniel Busturia reconstruye los intercambios económicos entre los dos países desde el Plan de Estabilización de 1959, relacionándolos con el proceso político liberalizador del segundo franquismo y posteriormente con el de la transición a la democracia²². Otro de los hitos fue el proceso de adhesión a la CEE. Según el autor, la inversión siguió patrones similares por la generalización de un planteamiento estratégico tendente a crear alianzas sólidas con empresas españolas o adquirir cuotas de mercado en España²³. Aunque de interés por la recopilación de datos y por sus apéndices

¹⁶ Sánchez (2004), p. 11.

¹⁷ Sánchez (2006).

¹⁸ *Ibíd.*, p. 37.

¹⁹ Sánchez (2008)

²⁰ Sánchez (2004, 2007 y 2010).

²¹ Acuña (1986) y González- Gómez del Miño (1991).

²² Busturia (1994).

²³ *Ibíd.*, p. 269.

sobre la presencia de empresas francesas en España, el trabajo carece de marco teórico, consecuencia directa del enfoque político utilizado en el libro.

Aunque de manera más sesgada, otros temas colaterales tratados por los investigadores nos permiten acercarnos a las interacciones entre los dos países. Los más recurrentes tienen que ver con las migraciones y la dimensión cultural de las relaciones bilaterales. Fruto del influjo de la Guerra Civil, los investigadores han mostrado hasta la fecha un interés mayor por el exilio político que por las migraciones económicas de las décadas de los sesenta y setenta del siglo anterior²⁴. Los flujos inversos, es decir los de Francia hacia España, han tenido poca relevancia hasta ahora, a pesar de la importancia histórica de la comunidad gala en el país²⁵. Con el impulso de los trabajos de Carmelo Pellejero, una corriente reciente ha reconocido la relevancia de los flujos turísticos en la historia económica²⁶. Sánchez ha avanzado significativamente en el estudio del turismo francés, aunque aún no se hayan estudiado en profundidad sus consecuencias económicas²⁷.

La importancia de la fuerza cultural francesa ha sido estudiada por Delaunay a través de la Casa de Velázquez especialmente²⁸. Antonio Niño desarrolló, por su parte, una investigación sobre el papel diplomático y cultural desempeñado por los hispanistas franceses desde 1875 hasta la llegada de la Segunda República²⁹. Esta importancia cultural ha sido recogida también por los sociólogos. Éstos se han preocupado de la imagen del otro. Así, Émile Témine incidió en la pérdida paulatina del prestigio francés en la sociedad española desde la Guerra Civil³⁰. Delaunay, Niño y Aline Angoustures estudiaron el escaso ascendiente de España en Francia en los siglos XIX y XX³¹. En cualquier caso, estas investigaciones, valiosas por sí mismas, quedan un tanto fuera del ámbito económico.

En definitiva, esta breve recopilación demuestra que, salvo excepciones, las relaciones hispano- francesas no se han abordado sistemáticamente con un enfoque económico. Al relativo interés mostrado por los investigadores al siglo XX, se le une el hecho de que el prisma político o diplomático ha sido dominante.

Descubriendo este estado de la cuestión historiográfico, dimos nuestros primeros pasos en la investigación. Al hilo de los distintos trabajos realizados en solitario y, sobre todo, en colaboración, fuimos definiendo lo que, a la postre, pretende ser esta tesis doctoral.

²⁴ Sobre el exilio político, véanse, entre otros, Dreyfus- Armand (1999), Cuesta y Bermejo (1996) y Domergue (2003). Sobre las migraciones económicas, Delgado (2002).

²⁵ Borrás Llop (1981).

²⁶ Pellejero (1999 y 2006).

²⁷ Sánchez (2002 y 2006).

²⁸ Delaunay (2004).

²⁹ Niño (1988).

³⁰ Témine (1986).

³¹ Delaunay (1994), Angoustures (1987) y Niño (2004).

Nuestros primeros trabajos se centraron en un periodo convulso y bisagra de la historia mundial, el de Entreguerras³². Los resultados de esta primera exploración de carácter empírico fueron, sin embargo, centrales para el desarrollo posterior de nuestra investigación y se verán reflejados en el Capítulo 3 de este trabajo. Una somera reinterpretación historiográfica del periodo anterior a Entreguerras nos permitió detectar, aún de manera gruesa, la existencia previa de un modelo francés de inversión, además de proporcionarnos pistas sobre uno de sus principales protagonistas en el largo siglo XIX español: la banca. Sin embargo, también reveló la necesidad de abordar un estudio de largo plazo para comprender las dinámicas de la inversión extranjera directa (IED).

Dimos los primeros pasos en ese sentido en el seno de varias investigaciones que comparaban, en el mercado español, las inversiones británica, estadounidense, alemana y francesa³³. La confrontación de maneras muy distintas de invertir en el exterior nos permitió avanzar en la caracterización, junto a Núria Puig y Adoración Álvaro, de cuatro modelos de inversión internacional. Un patrón *colonial* dominaba la inversión inglesa, no porque los ingleses no tuvieran interés en el mercado español sino porque, rara vez, sus filiales establecieron vínculos estables con la estructura empresarial existente en el país y porque pocas veces intentaron diversificar sus actividades hasta finales del siglo XX. El sector minero es, tal vez, el ejemplo más claro de esta manera de actuar. El modelo alemán, por su parte, tenía un marcado componente *técnico*, lo que significa que los inversores germanos basaron sus ventajas en sus propias capacidades técnicas (patentes) y comerciales (redes de venta). El patrón americano tenía una enorme capacidad para modelar el mercado, estandarizar la producción y crear su propia demanda (*market-driven*). Finalmente, siguiendo la idea acuñada por Broder en alguno de sus trabajos, definimos al modelo francés como político por su capacidad para influir en el marco institucional y obtener ventajas competitivas de propiedad en términos de conocimiento del mercado³⁴. Con el tiempo, hemos profundizado en esta definición, como veremos después.

Esta primera aproximación de largo plazo no sólo nos permitió identificar a los actores del proceso, confirmando el papel principal de la banca, sino que nos ayudó a definir las distintas etapas del mismo. Estas etapas, trazadas por aquel entonces de manera preliminar, fueron utilizadas en nuestro primer estudio sectorial sobre la banca francesa en España y constituyen hoy los distintos capítulos de esta tesis³⁵. Personificamos el grueso de la banca

³² Castro (2005 y 2007).

³³ Puig, Álvaro y Castro (2007), y Puig y Castro (2006 y 2009). Estas investigaciones se enmarcaron en sendos proyectos del Plan Nacional de Investigación BEC 2003-08455 y SEJ 2006-15151.

³⁴ Puig (2003) y Broder (1982).

³⁵ Castro (2008 y 2009).

francesa en el país con el personaje mitológico de Sísifo, por su capacidad para adaptarse y sobreponerse a las cambiantes condiciones del mercado español. Este trabajo de largo plazo constituye, junto con nuestro Trabajo de Investigación Doctoral, una de los pilares de esta tesis. Por un lado, asentamos las bases del modelo político de inversión francesa y le seguimos la pista durante todo el siglo XX. Por otro, tras los consejos de nuestra directora, nos dimos cuenta de que, sin un marco teórico, el trabajo quedaba incompleto. En ese sentido, comprendimos que nuestra aportación científica no debía limitarse a hacer una reconstrucción empírica, sino que debía contribuir a la historia de la inversión internacional.

Este recorrido investigador nos permite ahora delimitar el objeto de estudio y el enfoque que vamos a privilegiar a lo largo del estudio. Permítasenos pues aclarar lo que esta tesis doctoral no pretende demostrar. En primer lugar, no queremos aclarar el “papel clave” de la inversión francesa en el crecimiento español del siglo XX. Huimos del estudio del atraso económico de España y su posterior desarrollo dependiente, que es lo que ha centrado el debate sobre la IED en el país en los últimos años³⁶. Siendo este atraso un elemento fundamental en el análisis, lo utilizamos como medio – y no como fin- para examinar cómo responde la inversión francesa a los cambios de condiciones del mercado español a lo largo del tiempo. Tampoco queremos atribuir a Francia un peso excesivo en el crecimiento económico español, puesto que correríamos el riesgo de desvirtuar la realidad. Aunque el papel el capital francés en España ha sido, como veremos, muy importante el siglo XIX, el análisis historiográfico del Capítulo 1 demuestra que no fue el único país con influencia en el mercado. En ese sentido, ¿hasta qué punto la acción francesa durante el siglo XX fue más significativa que la de los Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Suiza o los organismos económicos internacionales? Al no poder establecer sistemáticamente una comparación internacional, intentar demostrar los efectos de la IED en el desarrollo español se nos antoja temerario, al menos por el momento.

Del mismo modo, no pretendemos demostrar lo asimétrico de las relaciones entre los dos países. Adoptaremos la perspectiva francesa, puesto que seguimos la pista a su modelo de inversión en España, lo cual no implica eludir el estudio de la respuesta española y la evolución de la misma. Finalmente, no pretendemos cubrir ningún hueco historiográfico. Aunque el análisis del siglo XX en su conjunto no haya sido abordado hasta ahora, trabajos cronológica o sectorialmente parciales permiten hacerse una idea preliminar de las

³⁶ Cf. capítulo 1.

relaciones económicas entre ambos países. Nuestra aportación va más allá de una presentación de resultados a muy largo plazo. Nuestra misión no es reescribir la historia económica hispano- francesa del siglo XX sino contribuir, desde la historia económica y empresarial, al estudio de la historia de la IED.

A la luz del estado de la cuestión historiográfico y de las renuncias que nos hemos impuesto, el principal reto de esta investigación consiste en responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se construyen los patrones o modelos de inversión internacional? ¿Cuáles son sus fundamentos? ¿Cómo funcionan y evolucionan a lo largo del tiempo? ¿Cuáles son los factores que determinan esta evolución?

El primer paso para intentar lograr nuestro cometido es avanzar en la definición del modelo francés de inversión. Lo caracterizamos aquí como político por la habilidad de los actores franceses para modelar el marco institucional y diseñar las reglas del juego en su favor. La centralidad de la banca como principal actor es uno de los pilares de este modelo. Esta manera de proceder hunde, obviamente, sus raíces en el siglo XIX y ha sido facilitada, a lo largo del tiempo, por la proximidad cultural entre ambos países y el carácter pionero de la inversión francesa. Podría argumentarse que los franceses hicieron lo mismo que otros inversores extranjeros a la hora de realizar negocios en la España del siglo XX y, sobre todo, durante el franquismo. Sin embargo, el modelo francés presenta dos rasgos diferenciadores. En primer lugar, debido a su carácter pionero, los empresarios franceses fueron probablemente los primeros en utilizar métodos de presión de manera sistemática. Una vez probada su eficacia, los procedimientos se repitieron con los resultados que serán mostrados a lo largo del trabajo. En segundo lugar, a diferencia de alemanes y americanos, los franceses buscaron sistemáticamente apoyos estables en la Administración española para influir en el marco institucional y otorgar ventajas a las empresas francesas³⁷.

Definido el modelo de inversión, nuestra hipótesis de partida es que los flujos de inversión internacional están influenciados por patrones distintivos de cada país y que estos influjos se entienden mejor en el largo plazo. Para demostrarlo, apoyada en el marco teórico del Capítulo 1 de esta tesis, nuestra investigación empírica reconstruye los fundamentos de la inversión francesa en España, identifica a los principales actores, y le sigue la pista a lo largo del siglo XX. De particular importancia son las relaciones de los principales actores franceses con sus interlocutores españoles. El arco temporal elegido, el siglo XX en

³⁷ Puig y Álvaro y Castro (2008).

términos amplios, nos permitirá analizar las respuestas de estos actores ante los cambios en el entorno. En definitiva, reconstruyendo la dinámica interna de la inversión francesa a lo largo del tiempo y en el seno del mercado español, esta investigación pretende contribuir al conocimiento de los factores que determinan no sólo la localización de la IED, sino su permanencia en un país dado. En ese sentido, comprobaremos en qué medida influyen la experiencia, el conocimiento del mercado y el entorno en la formación de ventajas competitivas y en la evolución de la IED en el largo plazo. Esta evolución tiene efectos tanto en el país emisor como en el receptor de la IED. Al basarse nuestro trabajo en la identificación de actores de ambos países, nos permitirá entender mejor el papel de la banca como instrumento de la política industrial de un país dado, un tema crucial que ya avanzaran en su día Rondo Cameron y Alexander Gerschenkron y que pretendemos examinar en un periodo más amplio³⁸.

Como es natural, el cuerpo principal de la documentación sobre la que se ha construido esta tesis doctoral procede de fondos de naturaleza económica y empresarial de los dos países implicados. En España, fueron los fondos de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid (CCFM en adelante), más conocida como *La Chambre*, y las memorias de empresa de empresas del Fondo del Banco Urquijo (FBU en adelante) conservadas en la Fundación March los que constituyeron la base sobre la que cimentar nuestro primer trabajo sobre el periodo de Entreguerras. En los boletines mensuales y en la correspondencia de *La Chambre* entendimos cómo funcionaba la comunidad francesa en la España de Entreguerras. Esta visión fue completada con un vaciado de todas las memorias de empresas con capital francés en el periodo. Estas memorias se encuentran en uno de los últimos reductos de lo que fuera el archivo del Servicio de Estudios del Banco Urquijo. Al optar por un estudio de todo el siglo XX, el vaciado de estos archivos también fue ampliado para cubrir el periodo de estudio, con resultados desiguales.

Combinamos, en nuestros primeros años de investigación, estas fuentes eminentemente empresariales con los fondos del Archivo General de la Administración, ubicado en Alcalá de Henares. La exploración del Archivo de la Embajada de España en Francia, que se guarda en las secciones de Exteriores y de Comercio, nos permitió tener una visión de largo plazo de las interacciones públicas y privadas entre los dos países. Asimismo, comprobamos que los bancos seguían estando entre los principales actores españoles y franceses del proceso.

³⁸ Cameron (1971) y Gerschenkron (1973).

Los archivos bancarios del *Crédit Lyonnais* (CL en adelante) y de la *Société Générale* (SG en adelante) fueron nuestros primeros destinos en Francia. Con presencia en el país desde mediados del siglo XIX, estos dos bancos han sido testigo de excepción de la historia económica española, tanto en su larga industrialización como en su posterior terciarización. Sus fondos recogen toda esta riqueza. Ambos archivos presentan una estructura muy similar. En ellos se puede reconstruir la historia de los dos bancos en el país (*Série DAE* y *AH* para el CL y *Fonds de la Direction Financière* para la SG). Sin embargo, sus fondos más ricos y variados son aquellos que recogen el trabajo de sus respectivos servicios de estudio y con los que se puede conocer la evolución de buena parte de las grandes empresas en España y de los sectores económicos españoles, en particular para el siglo XIX y principios del siglo XX. Los informes eran elaborados por el propio cuerpo de ingenieros de los bancos, enviados en misión para comprobar la viabilidad de los negocios para los que se pedía crédito (*Série DEEF* y *Fonds de la Mission historique*). Su riqueza es tal que se podría hacer una historia muy completa de la Sociedad Minero- Metalúrgica de Peñarroya, por ejemplo, sólo con el material disponible en el archivo del CL, más de 400 cajas.

La exploración de archivos bancarios franceses se completó con el Banco de Francia (BF en adelante) y los fondos de *l'Association pour l'Histoire de BNP- Paribas* (AHP en adelante). El servicio de los archivos del BF conserva los documentos que le fueron cedidos por los servicios centrales desde su creación como banco central en 1800. Sus fondos fueron útiles tanto para cruzar nuestros datos de comercio exterior en los siglos XIX y XX (prestando especial atención, en el siglo XX a los acuerdos de clearing y a las relaciones entre el Instituto Español de Moneda Extranjera y el *Office des Changes*), como para seguirle la pista a las distintas entidades financieras francesas en España.

La AHP es la única vía de explorar la acción de Paribas en España, al estar cerrado a los investigadores el archivo histórico del banco. Aunque sea de manera indirecta, los fondos de esta asociación, dirigida por Pierre de Longuemar, antiguo subdirector de la dirección de internacional de Paribas durante más de 30 años (1959- 1989), tiene fondos muy interesantes para el investigador. *Les Archives Oraux* recogen los testimonios de los principales dirigentes históricos de Paribas a lo largo del siglo XX y se completan con archivos privados de algunos dirigentes. De particular interés para nuestra investigación fueron los de Bernard de Margerie (dirección internacional de Paribas, 1956- 1976) y de Pierre Moussa (presidente ente 1979 y 1981)³⁹.

³⁹ Información sobre Moussa que completamos con les *Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire Contemporaine de Sciences- Po* en París.

En los diversos informes sobre las actividades históricas del banco (*Dossier de fonctionnement*) pudimos identificar a los principales artífices del éxito del banco en España. Finalmente, gracias a la amabilidad de Pierre de Longuemar, accedimos a los trabajos preparatorios del libro de Éric Bussière sobre la historia del banco⁴⁰. Con documentación inédita, este manuscrito, que se aleja de la edición conmemorativa final, nos permitió reconstruir la relación del banco francés con el Banco Urquijo.

Los fondos históricos del Ministerio de Asuntos Exteriores francés (en adelante AMAE-F) que hacen referencia a las empresas y empresarios españoles se encuentran en la sección de la *Direction des Affaires Politiques (série Europe, sous-série Espagne)* y la *Direction des Affaires Économiques et Commerciales (série Coopération Économique)*. Los numerosos informes sobre la evolución de la economía española y de las relaciones económicas franco-españolas que fueron enviados periódicamente al Ministerio por los diplomáticos franceses destinados en España (embajador, cónsules y agregados, fundamentalmente), nos permitieron contrastar la información recopilada en los archivos bancarios.

También sirvieron de complemento los fondos del *Centre des Archives Économiques et Financières de la France* (CAEFF en adelante), ubicado en la localidad de Savigny-le-Temple, y que alberga los fondos originados por las direcciones y servicios dependientes del Ministerio de Economía y Hacienda francés de 1801 a 1985, y sobre todo a partir de 1945. Para el tema que nos ocupa utilizamos, fundamentalmente, los fondos conservados en la sección *Trésor et Politique Économique*, y dentro de ella la *Direction des Relations Économiques Extérieures*, que reúne un amplio abanico de estudios sobre los intercambios económicos internacionales de Francia, sobre todo de productos y capitales. Con ellos descubrimos instituciones bancarias clave, como la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE) y el *Centre Français du Commerce Extérieur*. Estos estudios, generales o monográficos, solían realizarse cuando los servicios ministeriales habían de aprobar una solicitud de inversión o crédito comercial a empresas españolas o filiales españolas de empresas francesas.

No podemos dejar de citar aquí los archivos, tanto españoles como franceses, que podríamos denominar como sectoriales. Entre ellos destaca el Archivo Histórico del Instituto Nacional de Industria (AHINI en adelante), ubicado en la sede de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales en Madrid. El Fondo Suanzes, archivo personal del primer presidente del Instituto, fue fundamental para documentar la evolución del modelo político que trazamos en este trabajo. Otros fondos como el de Presidencia o de caja,

⁴⁰ Bussière (1992).

contienen información sobre las iniciativas francesas para negociar con el INI. También de sectorial podemos calificar al Archivo de la Fundación de Ferrocarriles Españoles (AFFE en adelante). Con el Fondo de la Red Nacional de Ferrocarriles Españoles (RENFE en adelante), pudimos reconstruir un estudio de caso sobre el ferrocarril que matizó nuestra percepción sobre la evolución del modelo de inversión⁴¹. Finalmente, la sección *Département Étranger* de los Archivos Históricos de Total nos permitió completar la información sobre la acción francesa en el sector petrolífero en la España de la planificación (1959- 1975).

Además de emplear fuentes inéditas, recurrimos para el estudio a la historia oral que completó nuestra visión sobre la acción de la banca francesa en España y clarificó a nuestra visión sobre uno de los sectores de estudio de esta tesis, la gran distribución. Roger Nougaret y Pierre de Longuemar, director de los Archivos del CL y director de la AHP respectivamente, resolvieron las numerosas dudas que habían surgido al hilo de la explotación de fuentes primarias. Javier Campo, director general de la Distribuidora Internacional de Alimentos (DIA) de 1986 a 2007, arrojó luz sobre la gran distribución francesa en el último tercio del siglo XX.

Por último, no podemos pasar por alto nuestras incursiones en las publicaciones periódicas del periodo de estudio, tanto francesas como españolas. En Francia, además de prensa general como *Le Monde*, hemos explorado especialmente la acción de la banca en *Les Échos*, en los fondos digitalizados de la *Bibliothèque Nationale de France* (BNF). En la BNF también consultamos prensa especializada en gran distribución, como *Libre Service Actualités* (LSA en adelante) y *Points de Vente* (PV en adelante). Su contrapunto español se ha dado en la Biblioteca Nacional de España y en la Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid. En ellas, hemos consultado los fondos del *ABC* y *La Vanguardia* (ahora totalmente digitalizados y accesibles en la red), así como los fondos de *El País*, *Actualidad Económica* y *Distribución Actualidad* (DA en adelante), entre otros.

Somos conscientes de que el periodo de estudio es muy amplio. Pero, como hemos señalado más arriba, nos parece necesario para examinar en profundidad los patrones de la IED francesa en España. Asumimos esos riesgos en este trabajo para el que hemos elegido un orden cronológico excepto en el primer capítulo. La investigación parte de un estado de la cuestión sobre la teoría de la inversión internacional. Esta síntesis, que recoge la mayor parte de las corrientes teóricas que explican por qué, cómo y dónde invierten las empresas es fundamental para enmarcar nuestra contribución científica. En cada uno de los restantes capítulos, hemos privilegiado el estudio de los principales actores franceses y españoles y

⁴¹ Cf. capítulo 4.

sus diferentes estrategias en los sectores con más peso en la inversión francesa. En el segundo capítulo, examinamos los antecedentes históricos a la presencia gala en España y analizamos la formación del modelo francés de inversión en el siglo XIX. Aunque la investigación se centra en el siglo XX, se nos hizo imprescindible reinterpretar la historiografía del XIX para entender y caracterizar el modelo de inversión al que se le sigue la pista en esta tesis. El tercer capítulo está dedicado a la evolución de las inversiones francesas en el periodo de Entreguerras, donde el nacionalismo económico, la emergencia de nuevos competidores y la generalización de cárteles internacionales fueron los principales desafíos del capital francés. En el cuarto capítulo se analiza la adaptación del capital francés a las nuevas reglas del juego económico del primer franquismo tras la Guerra Civil y la SGM. Los dos últimos capítulos ofrecen un análisis del comportamiento del capital francés en sendos periodos de apertura. El quinto corresponde al de la España de la Planificación, donde Francia ya no tenía una posición predominante en la economía española. El sexto se enmarca en la transición democrática y la adhesión española a la Comunidad Económica Europea (CEE), en la que Francia jugó un papel fundamental. Hasta aquí la los planteamientos previos. Pasemos cuanto antes a la investigación propiamente dicha.

CAPÍTULO 1: ESTADO DE LA CUESTIÓN.

Uno de los mayores retos de la teoría económica consiste en explicar la extensión y tendencia de la producción internacional, financiada por la IED y asumida por las empresas multinacionales⁴². Esa fue la principal preocupación de John Dumping cuando comenzó a forjar su famoso paradigma ecléctico, del cual hablaremos más tarde. Sin embargo, Dumping no debe ser considerado un pionero pues la preocupación por saber por qué, cómo y dónde se internacionalizan las empresas siempre fue consustancial a la naturaleza de la empresa: crecer.

Cuando una empresa decide expandirse, debe tener en cuenta dos variables fundamentales: la dirección y el modo de crecimiento. En otras palabras, debe decidir dónde crecer y cómo hacerlo, extremos que han sido muy estudiados por especialistas en dirección estratégica de la empresa⁴³. La primera decisión a tomar será dónde crecer. La empresa puede hacerlo bien aumentando la penetración de mercado de sus negocios actuales en el propio país o bien aumentando el número de mercados en los que opera, iniciando así un proceso de internacionalización. Tanto si decide producir sólo en el mercado autóctono como si se decanta por el mercado internacional, deberá reflexionar sobre cómo adaptar su línea de productos y servicios a ese aumento de producción. Si la empresa decide no diversificar su producto, podrá hacer frente al crecimiento acometiendo estrategias de integración vertical u horizontal⁴⁴. Por otro lado, si opta por variar las líneas de negocio, podrá elegir entre una diversificación relacionada (entrando en áreas de negocio muy próximas a la empresa) o no relacionada (haciéndolo en áreas que nada tienen que ver con la actividad principal de la empresa).

Finalmente, deberá decidir con qué recursos acomete tal crecimiento. Tres opciones se le presentan a la empresa en este estadio: crecer orgánicamente, hacerlo a través de alianzas estratégicas u optar por fusiones y adquisiciones. La opción probablemente menos arriesgada sea la del crecimiento orgánico o interno, pues dota de mayor libertad e independencia a la empresa y reduce la incertidumbre. En efecto, en esta modalidad de expansión, la firma moviliza los capitales propios necesarios para elegir tanto la tecnología disponible como la localización más apropiadas para su expansión. En el extremo opuesto se encuentran las fusiones y adquisiciones, que aparecieron en la década de los noventa del siglo pasado como una vía más rápida y, probablemente, más económica de alcanzar una

⁴² Dunning (2001), p. 176.

⁴³ Karnani (2000).

⁴⁴ Guillén (2005), pp. 16- 17.

dimensión lo suficientemente grande para competir en un mercado cada vez más grande⁴⁵. Puede ser incluso la única manera de hacerlo en condiciones de mercado adversas con elevadas barreras de entrada⁴⁶. Sin embargo, la fusión y adquisición de empresas no garantiza la correcta integración de diferentes culturas corporativas o de diferentes rutinas organizativas⁴⁷. Además, su aceptación y aclimatación social no es siempre sencilla⁴⁸.

A medio camino entre ambas modalidades, se abre un abanico de alianzas y constelaciones, como las denomina Geoffrey Jones, en su magnífica obra sobre multinacionales y globalización⁴⁹. Entre ellas distinguimos las sociedades conjuntas (*joint-ventures* o *contract-ventures* dependiendo de quién tenga la mayoría del capital), los acuerdos colusivos (como el cártel) o los contratos de cooperación (como la concesión de licencias, los contratos de asistencia técnica o los contratos de transferencia de tecnología)⁵⁰. Las principales ventajas de estas modalidades son tener que aportar menos capital para abordar la inversión y compartir el riesgo con los distintos socios. Asimismo, este tipo de contratos permiten conocer nuevos mercados y aprender de ellos, aunque se corran riesgos derivados de la información asimétrica⁵¹.

Conocidas pues las modalidades de crecimiento, volvamos al punto de salida. Si la empresa emprende la internacionalización de su actividad, podrá repetir los distintos procesos descritos anteriormente desde la exportación hasta la IED. Sin embargo, la mera existencia de empresas multinacionales representa una evidencia de que los mercados en los que se opera no reúnen perfectas condiciones de competencia. La existencia de este tipo de empresas, que no operan a través del mercado, responde pues a una anomalía que ha generado una gran controversia en la comunidad académica. El por qué se opta por la IED, qué forma adoptan las empresas multinacionales o cómo se explica su pervivencia o su desaparición a lo largo del tiempo, son debates que no han dejado de alimentar tal controversia. Sin embargo, también han generado una abundante investigación y bibliografía en el ámbito de las ciencias sociales.

⁴⁵ Jones (2005a), p. 151.

⁴⁶ El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter identifica seis barreras de entrada: economías de escala, diferenciación de producto, inversiones de capital, desventajas insalvables en los costes de producción, acceso a los canales de distribución y la política del gobierno. Porter (1980).

⁴⁷ El llamado coste de adaptación intrafirma. Caves (2007) y Jones (2005a). Muchas de las empresas con experiencia en absorciones llegan incluso a estandarizar el proceso. Véase el ejemplo de Unilever, Jones (2005b). Jones y Gálvez, Eds. (2001).

⁴⁸ Los revuelos informativos provocados por la venta de la Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA) en los últimos años pueden ilustrar perfectamente este extremo. *El País* (25 de Abril de 2006), entre otros ejemplos de opinión.

⁴⁹ Jones (2005a), pp. 155-156.

⁵⁰ Caves (2007). Para una revisión sobre la literatura de *management* véase Gomes (2003).

⁵¹ Caves (2007), p. 93.

Este primer capítulo pretende sintetizar la mayor parte de los enfoques teóricos que han abordado la IED. Su profusión y complejidad sólo nos permiten aquí hacer un recorrido por cada uno de ellos. Suficiente, sin embargo, para contrastar los resultados de nuestra investigación con la propuesta de las distintas corrientes teóricas. Así, el capítulo abordará las vertientes teóricas que se ocupan de por qué se toma la decisión de invertir en el extranjero, dónde se invierte y, cómo se explica su permanencia así como las consecuencias de la misma, antes de repasar los principales análisis económicos sobre la IED en España.

1.1. Ventajas económicas de las empresas multinacionales (1): ¿Por qué cruzan fronteras?

Las empresas multinacionales existen porque ciertas condiciones económicas permiten que sea posible producir un bien o un servicio de manera eficiente y rentable en el extranjero. Los caminos para llegar a esta conclusión, con la que es difícil no estar de acuerdo, han sido múltiples.

Los primeros análisis llevaron a formular las teorías clásicas basadas en las ventajas comparativas de la empresa y en el supuesto de competencia perfecta⁵². Su mayor problema era que este razonamiento teórico, basado en la teoría de Eli Heckscher y Bertil Ohlin (el modelo Heckscher- Ohlin), trataba a las multinacionales como simples arbitrajistas del capital⁵³. Así, el análisis no se ocupaba de a las empresas multinacionales que transferían y controlaban tecnología y otros activos entre los distintos países, sino que se centraba, únicamente, en cuantificar los capitales transferidos. La tesis de Stephen Hymer, en la década de los sesenta del siglo pasado y el enfoque decisional de Seev Hirsch, formulada en los setenta, colmaron parte de estas deficiencias⁵⁴. Hymer fue el primero en destacar que la IED suponía transferir entre países un conjunto de recursos, no sólo financieros. Siguiendo esta línea, el enfoque de Hirsch, de carácter sistémico, pretendía explicar cuáles son los motivos por los que una empresa opta entre exportar relaciones contractuales o de inversión directa⁵⁵. En otras palabras, Hirsch añadía la posibilidad de internalizar las ventajas competitivas de la empresa en el mercado exterior, invirtiendo en vez de operar en el mercado.

Siguiendo las tesis de Hymer y Hirsch, la mayoría de corrientes teóricas asumieron que una empresa debía tener una ventaja sobre las firmas locales para superar el llamado inconveniente de ser extranjero (*liability of foreignness*). En efecto, en los mercados extranjeros,

⁵² Helpman (1984) y Helpman y Krugman (1985).

⁵³ Dunning, Cantwell y Corley (1986). Peter J. Buckley también debate la cuestión Buckley (2009).

⁵⁴ Hymer (1976), aunque la tesis fuera defendida en 1960, Hirsch (1976).

⁵⁵ Muñoz (1999).

se asumía que las firmas locales poseían un mejor conocimiento del mercado, del entramado legal, de la lengua y de la cultura, por lo que la IED sólo se daría en el caso de que el nuevo competidor extranjero tuviese una ventaja competitiva o de propiedad⁵⁶.

Este razonamiento lleva a considerar cuáles son estas ventajas y de dónde provienen. Varios son los caminos propuestos por la teoría económica. El más tangible es el de las ventajas tecnológicas derivadas del acceso a nuevos productos o procedimientos. Este acceso debe estar protegido por patentes que prevengan a los competidores de copiar o adquirir esta nueva tecnología. En cuanto los procesos se estandaricen, la habilidad para diferenciar el producto, mediante el afianzamiento de la marca o su diversificación, puede aportar nuevas y significativas ventajas a la multinacional⁵⁷.

Una mejor gestión empresarial o unas mejores dotes organizativas pueden ser una segunda fuente de ventajas⁵⁸. Éstas pueden provenir de unas mejores estructuras organizativas, como el dominio de técnicas superiores de *marketing* o de contabilidad⁵⁹. Estas ventajas, en su mayor parte intangibles, son también tributarias de competencias como las destrezas del personal, derivadas de una mejor formación o selección del mismo. De ello se deriva que tanto las ventajas gerenciales como las tecnológicas están estrechamente relacionadas. En efecto, la habilidad de una firma para innovar y generar nueva tecnología puede ser muy dependiente de la organización de la empresa⁶⁰. Asimismo, una empresa puntera en tecnología desarrollará comportamientos gerenciales distintos según se mantenga su crecimiento. Todas estas ventajas e interacciones se asimilan y se crean de manera gradual y acumulativa, siendo difíciles de codificar debido a lo informal de las relaciones. Ello no impide que la propia empresa, en un afán de crecimiento, pretenda sistematizar al menos parte del conocimiento acumulado⁶¹. Estas ideas han sido desarrolladas en los últimos treinta años por el enfoque de recursos y capacidades de la empresa (*resource-based theory of the firm*), completado por la teoría evolutiva de la firma (*evolutionary theory of the firm*)⁶². Ambas insisten en que las ventajas de una empresa se basan en la posesión de recursos y capacidades, reflejadas en una mayor eficiencia de la empresa frente a sus competidores⁶³. Explicando estas diferencias en la eficiencia de las empresas, se refuerza la idea de que estas

⁵⁶ Jones (2005a), p. 8.

⁵⁷ Valdaliso y López (2007), pp. 41- 52.

⁵⁸ Teece (1998).

⁵⁹ Bounfour (2003).

⁶⁰ Chandler (1962) que interrelaciona estructura y estrategia.

⁶¹ Kogut y Zander (1993). Esto se puede aplicar a la expansión internacional, tal como hace Jones en el caso de Unilever. Jones (2005b).

⁶² Ventajas identificadas, entre otros, por Wernerfelt (1984); Dierickx y Cool (1989); Barney (1991); Conner (1991); Conner y Prahalad (1996); Montgomery (1995) Nelson y Winter (1984); Cantwell (1994); Dosi, Nelson et al. (2002); Saviotti y Metcalfe (1991); y Teece, Pisano et al. (1997)

⁶³ Montgomery (1995).

capacidades se construyen a lo largo del tiempo y son difícilmente imitables⁶⁴. En ese sentido, la historia y las vivencias importan, los beneficios derivados de la experiencia son persistentes y los cambios suelen ser, la mayor parte de las veces, lentos e incrementales⁶⁵.

Unido al concepto de la *resource-based view of the firm*, se han destacado los influjos del país de origen en la constitución de ventajas comparativas de una empresa⁶⁶. Estas ventajas, provenientes en su mayor parte de lo que Bruce Kogut denomina el conocimiento social compartido (*shared societal knowledge*), se transmiten de manera más lenta entre países que entre empresas de una misma nacionalidad⁶⁷. Ligado a este concepto de cultura- país, algunos autores han investigado el impacto de los valores nacionales en la propensión de los países a recibir o a emitir IED según su grado de apertura a otras culturas e, incluso, según su propensión a emprender negocios (nacionales o internacionales) cuando ha predominado la neutralidad⁶⁸.

Una tercera fuente de ventaja de propiedad puede encontrarse en el acceso a la financiación. En efecto, por una cuestión de tamaño de la empresa o de acceso a mercados de capitales no disponibles desde otros países o mercados, las multinacionales pueden disponer de créditos más ventajosos que sus competidores locales. Existen numerosos ejemplos de esto en la historiografía económica de países, con un entramado empresarial con relaciones muy estrechas entre banca e industria, como Francia o Alemania⁶⁹.

Explicadas gran parte de las primeras motivaciones por las cuales la empresa cruza fronteras. Los investigadores han prestado atención a nuevos aspectos económicos de la IED. Ya nos hemos referido al mercado de origen como importante contribuyente a la creación de ventajas comparativas. Desde la sociología económica, Mauro Guillén ha observado que las empresas que compiten en sus mercados en régimen de oligopolio son las que mayor propensión tienen a invertir en el exterior⁷⁰. Así, las empresas que operan en mercados muy concentrados (como pueden ser el sector petrolero, el químico, el bancario, el del automóvil o el de semi- conductores) se imitan las unas a las otras en sus decisiones empresariales. El mimetismo llegaría al extremo de elegir el mismo tipo de inversión (y el mismo destino) que el oligopolista pionero. Estas actuaciones se entienden en sectores que

⁶⁴ Conner (1991).

⁶⁵ Peteraf (1991).

⁶⁶ Kogut (1993).

⁶⁷ Este aserto se ajusta aún más a las empresas de un mismo país y de un mismo sector. Véase Burt (1991) para las grandes empresas de distribución europeas.

⁶⁸ Jones (2005a), p. 244.

⁶⁹ Casson (1987), Smith (2006).

⁷⁰ Guillén (2004), p. 214.

tienen un número reducido de grandes competidores y que utilizan esta estrategia defensiva para no perder la ventaja competitiva que le otorga su posición en el mercado⁷¹.

La elección de estrategia internacionalizadora, desde la exportación hasta la IED, está, frecuentemente, vinculada al ciclo vital de un producto⁷². ¿Cuál sería pues la más adecuada? Todo dependerá del grado de madurez de un producto dado. Significa esto que las empresas producen bienes o servicios en respuesta a las señales y estímulos de sus propios mercados. Al principio, la empresa no saldrá al extranjero hasta que el mercado nacional no esté saturado⁷³. Cuando decida dar el paso, elegirá mercados con características parecidas al suyo. Con esta actitud prudente se garantiza el éxito de las operaciones en el exterior. Así, las multinacionales avanzarán lenta y cautelosamente en su proceso de expansión exterior. Primero exportarán y luego, una vez descartada la posibilidad de conceder patentes, se plantearán la posibilidad de construir una fábrica y de establecerse definitivamente en ese mercado.

La siguiente característica de las multinacionales es su redundante “multinacionalidad”, cualidad por la cual una empresa podría recurrir a su entramado de filiales para sortear diferencias de precios o crisis desfavorables, como una repentina crisis de cambio, por ejemplo. La internacionalización sería pues una estrategia que le daría a la empresa lo que Guillén llama opciones “reales”⁷⁴. Al igual que las opciones financieras, las reales darían la posibilidad a la multinacional de utilizar sus activos en el futuro para solventar problemas. Estas opciones, cuyo uso no es obligatorio, son de especial importancia en momentos o mercados de gran incertidumbre⁷⁵.

La teoría de la internacionalización y de los costes de transacción añade nuevas perspectivas para explicar el crecimiento de las multinacionales. Richard Coase, en su trabajo seminal de 1937, argumentó que las empresas y los mercados representaban métodos alternativos de organización. El mercado suele ser ineficiente para arbitrar cierto tipo de transacciones. Los costes de transacción del mercado incluyen el coste de descubrir

⁷¹ Knickerbocker (1973). Los ejemplos de empresas que han seguido un comportamiento oligopolístico en son numerosos: los tres grandes del automóvil y Pepsi y Coca-Cola para los Estados Unidos, los grandes de la química alemana (BASF, Bayer y Hoechst) o los grandes bancos europeos (BSCH y BBVA).

⁷² Vernon (1979).

⁷³ Como veremos más tarde, esto no se puede aplicar a empresas que viven en oligopolio o a las nuevas empresas “nacidas globales”.

⁷⁴ Término acuñado en Guillén (2004), p. 215 y revisado por Jones (2005a), p.9.

⁷⁵ Kogut y Kulatkala (1994), una de las más importantes implicaciones de esta teoría es el hecho de que el valor de una planta o fábrica en el extranjero es más alto cuanto mayor es la incertidumbre del mercado elegido.

precios relevantes y cerrar contratos para cada transacción en el propio mercado⁷⁶. La existencia de estos costes significa que cualquier transacción que pueda ser acometida por la empresa a un precio menor que el del mercado, será internalizada por la propia empresa⁷⁷. Por tanto, las empresas internalizarán cierto tipo de transacciones hasta que el coste marginal de hacerlo supere el beneficio marginal de hacerlo.

Esta teoría fue extendida y refinada por otros autores, sobre todo por Oliver E. Williamson, quien sugirió que los costes de transacción podían ser examinados sistemáticamente en función de tres factores: racionalidad limitada, comportamientos oportunistas y activos específicos⁷⁸. Si existe dificultad para valorar los bienes y servicios, y ante escasas oportunidades de negociación, habrá incentivos para reemplazar el mercado por la jerarquía. En otras palabras, la combinación de estos tres factores es una de las más potentes causas de internalizar transacciones en lugar de utilizar el mercado. Aplicándolo a las empresas multinacionales, éstas querrán deducir los costes de transacción ligados a estas operaciones. Así se explicaría la opción IED: la empresa decidirá explotar ella misma las ventajas que posee en lugar de transferirlas a otra empresa a través de licencias y contratos de asistencia técnica para reducir precisamente los costes de dicha transferencia. Cuanto más difícil sea codificar los conocimientos para acometer una producción, es decir cuanto mayor sea el peso de los activos intangibles, mayor será el incentivo para explotarlos en el interior de la propia empresa. Por otro lado, la variación de los costes de transacción en el tiempo podría explicar la naturaleza gradual del proceso de internacionalización, empezar exportando para después invertir y, por último, conceder licencias⁷⁹.

De acuerdo con estas teorías, la IED no sólo sería el modo más eficaz para reducir los costes de transacción, sino también para explotar más eficientemente las ventajas específicas de la empresa. En esta misma línea se inscribe la Escuela de Uppsala, y sobre todo la revisión hecha por alguno de sus autores⁸⁰. El enfoque original de los economistas de la Universidad de Uppsala recogía los pasos de la internacionalización gradual que ya

⁷⁶ Coase (1937).

⁷⁷ Jones (2005a), pp. 10- 11.

⁷⁸ Especialmente en Williamson (1975, 1981 y 1985). La racionalidad limitada se refiere a la imposibilidad de conocer toda la información disponible, por lo que todas las decisiones se tomarán por debajo de un nivel de racionalidad absoluta. Los comportamientos oportunistas son aquellos que adoptan ciertas personas en momentos y mercados de incertidumbre para engañar o falsear. Finalmente, los activos específicos (materiales o intangibles) son aquellos necesarios para cierto tipo de transacción y que perderían valor en caso de ser utilizados para otro uso. Jones (2005a), p. 10.

⁷⁹ Durán (2001), pp. 63- 73.

⁸⁰ Kogut y Zander (1993).

han sido señalados más arriba⁸¹. Su revisión incide en la importancia que adquiere la experiencia acumulada en el proceso. Por un lado, esa experiencia podría intensificar la implicación de la empresa en el mercado en el que se había instalado o podría incitar a la búsqueda de nuevos mercados en los que repetir la tentativa y aplicar lo aprendido. Esta asunción de conocimiento engrosaría, a la larga, la lista de ventajas competitivas de la empresa⁸².

No debe olvidarse en este breve resumen teórico la figura del empresario. Definido inicialmente su papel como el que asume riesgos y actúa según la información y los precios disponibles. Algunos autores señalaron que los empresarios son personas que están alerta frente a nuevas oportunidades de intercambio⁸³. Este papel proactivo fue ampliando por Joseph Schumpeter en su trabajo de 1943 sobre capitalismo, sociedad y democracia⁸⁴. Según Schumpeter, la figura del empresario es pues la de un innovador que perturba el desarrollo de los mercados, tecnologías y rutinas organizativas y que se coloca en el centro del modelo económico, desestabilizando el mercado con constantes novedades. El emprendedor *schumpeteriano* se convertiría en el verdadero motor del crecimiento y, por ende, probablemente estaría en la base de la IED⁸⁵.

Para Mark Casson, un empresario se especializa en tomar decisiones en condiciones de escasez de información o de recursos. En este modelo, es más importante la capacidad de juicio y de decisión que la propiedad de los recursos *per se*, por lo que el empresario no es aquel que cambia el mundo con sus innovaciones sino el que toma decisiones en un mundo cambiante⁸⁶. Casson utiliza este modelo para explicar un típico proceso de IED horizontal. En efecto, el proceso acumulativo de internacionalización, comenzando por la exportación, aportaría informaciones claves y crecientes para acometer la instalación de una factoría en una localización dada y, con el tiempo, sentaría las bases de una racionalización de la producción internacional⁸⁷.

Detalladas gran parte de las ventajas comparativas de las empresas, éstas no parecen, sin embargo, suficientes para definir de manera convincente la empresa multinacional. Para

⁸¹ Carlson (1966), Johanson y Wiedersheim-Paul (1975), y Johanson y Vahlne (1977). Una síntesis sobre la evolución de esta escuela, principales aportaciones y contribuciones recientes en Blomstermo y Sharma (2003).

⁸² Podrían citarse los casos de Unilever, Singer o más recientemente Carrefour. Jones (2005b), Lhermie (2003).

⁸³ Kizner (1973).

⁸⁴ Schumpeter (1943)

⁸⁵ A la larga, el crecimiento de las grandes corporaciones tendría como consecuencia el fin del empresario innovador, al menos el individual, puesto que una gran empresa puede incluir en sus rutinas incluso los procesos de innovación. Kizner (1973).

⁸⁶ El empresario lo hace sintetizando información de diferentes fuentes y explotándolas. Casson (1982).

⁸⁷ La factoría instalada daría información sobre los costes de los factores de la localización. Esta información sería comparable con la de otras factorías. Casson (1985).

explicar por qué una empresa invierte en el extranjero en vez de exportar, en efecto, es necesario conocer ciertos factores de localización, de cuyo estudio teórico daremos cuenta en el siguiente epígrafe.

1.2. Ventajas económicas de las empresas multinacionales (2): ¿Dónde invierten?

Como la búsqueda de respuestas para explicar la existencia de multinacionales, la necesidad de explicar dónde invierten estas multinacionales también ha tenido como consecuencia una prolija producción teórica y tampoco existe una explicación consensuada sobre los desencadenantes del patrón de su localización⁸⁸. Debe tenerse en cuenta que una teoría general de la IED debe especificar tanto las causas que generan la existencia de empresas multinacionales como los factores que determinan la preferencia por determinadas zonas geográficas, elementos que no son siempre completamente separables.

Como ocurrió más arriba, las teorías del comercio internacional fueron consideradas un buen punto de partida para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que, en el marco del modelo Heckscher-Ohlin, el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos perfectos. Este modelo predice un patrón de comercio basado en las dotaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital) a los países trabajo-abundantes (con elevada ratio renta del capital-salarios). Sin embargo, estos modelos “tradicionales” dan por supuesto una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED.

La necesidad de incorporar a estos modelos teóricos la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados derivó en la aparición de la “nueva teoría del comercio internacional”⁸⁹. Esta nueva corriente incorporaba algunos supuestos necesarios para entender los flujos internacionales de capital. El primero establecía la capacidad de desarrollo de las nuevas tecnologías para determinar el destino del capital. En el segundo, la IED cuya naturaleza se basa en el desplazamiento de capital financiero no tendría por qué materializarse en flujos de capital físico⁹⁰. Así, de nuevo, son los países capital-abundantes quienes se convierten

⁸⁸ Díaz Vázquez (2003), p.1.

⁸⁹ Helpman (1984) y Helpman y Krugman (1985).

⁹⁰ Díaz Vázquez (2003), p. 4. La condición para considerar un determinado tipo de inversión como extranjera se basa en la nación de residencia de la persona jurídica o empresa que realiza la inversión mediante aportación de capital financiero, y no toma el criterio de residencia de origen del capital físico incorporado en el proceso productivo.

en centros de producción de *inputs* capital- intensivos y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivos en los países trabajo-abundante por medio de actividades de IED. La variable que determinaría la atracción de IED sería, en definitiva, la abundancia relativa del factor trabajo en el país receptor⁹¹.

En ese mismo sentido irían las aportaciones de Kiyoshi Kojima, referente de la escuela japonesa de localización de IED, y defensor de la dotación imperfecta de factores y los flujos de capital financiero como principales determinantes de la IED. Según este autor, los flujos de capital tendrían lugar cuando el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de tal modo que se consigan unos menores costes de producción. En particular, la IED sería llevada a cabo por empresas que producen bienes intermedios para cuya elaboración se requieren recursos del país receptor⁹².

El problema de las nuevas teorías del comercio internacional era que dejaban de lado factores tan importantes como el capital humano, las infraestructuras o la demanda de los diferentes mercados. Alfred Weber y, sobre todo, Alfred Marshall se preguntaron por qué existían concentraciones (extranjeras) de actividades productivas. El primero avanzó el factor de economías de aglomeración y desaglomeración, mientras que el segundo, bajo el amparo de las denominadas economías externas, identificó tres causas diferentes que favorecerían la concentración geográfica de IED: la disponibilidad de mano de obra cualificada, la existencia de una reserva de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de flujos de conocimiento entre empresas de una misma localización, hecho este que explicaría también las concentraciones sectoriales⁹³. Siguiendo este razonamiento, y en el ámbito de las teorías de la organización industrial en los últimos treinta años, han surgido nuevas investigaciones en las que la ubicación de la actividad productiva se justifica por el hecho de garantizar el mayor control posible sobre el mercado de mayor dimensión. Ampliando este campo, otros autores proponen una serie de factores relacionados con los costes laborales, la educación y el tamaño del mercado, de manera que el peso conjunto de todos ellos determinaría la localización. Destacan la importancia tanto de los factores de

⁹¹ Díaz Vázquez (2003), p. 4. La propia existencia de la multinacional traspasaría dicha tecnología entre los países más intensivos en capital y tecnología hacia los países menos dotados en esos factores, mediante la estandarización de los procesos de producción y mediante la propia implantación de factorías en el extranjero.

⁹² El país donante del capital tendría una ventaja comparativa en el producto elaborado final. Sin embargo, necesitaría de recursos del país receptor de la inversión para acometer los pasos intermedios, que son aquellas actividades añadidas generadas por la producción internacional y por el hecho de que exista una división internacional del trabajo. En nuestra opinión, el ejemplo perfecto para ilustrar esta teoría sería la fabricación de componentes. Kojima (1976).

⁹³ Weber (1909) y Marshall (1920).

tipo local como derivados del comportamiento estratégico de las empresas con el objeto de mantener su cuota de mercado. Otros factores pueden ser la existencia de recursos naturales, las infraestructuras, tanto en su vertiente cuantitativa como cualitativa, las dotaciones en tecnología y la calidad de la investigación del país receptor⁹⁴.

Todos esos factores evocan el diamante de Michael Porter⁹⁵. Según este autor, las ventajas del país inversor se convierten en los factores fundamentales de la IED. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de factores de producción tales como la existencia de mano de obra cualificada o de infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias, la presencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones de creación, organización y dirección de las empresas del país inversor. Este enfoque ha sido completado por el propio autor añadiendo factores hasta ahora olvidados como el papel del gobierno o de la suerte⁹⁶. Sin embargo, el enfoque de Porter no incluye las características del país de destino lo cual le ha valido no pocas críticas al considerar ciertos autores que el “diamante” de los países receptores es fundamental en la decisión de una empresa multinacional sobre el destino de sus inversiones directas. En ese sentido, importarían la dotación de factores productivos, naturales o infraestructuras, el tamaño del mercado y la presencia de un clima competitivo aunque favorable a la entrada de empresas extranjeras⁹⁷.

Otra teoría ya expuesta, la del ciclo de vida del producto de Richard Vernon, también intenta explicar los determinantes de la localización de la inversión extranjera. Ya hemos indicado más arriba, que la IED puede ser consecuencia de la saturación de un mercado o depende del grado de madurez de un producto. En siguientes investigaciones, Vernon matizó y amplió sus primeras conclusiones⁹⁸. En efecto, la IED podía darse, esta vez, en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. Ante la incipiente estandarización de los procesos de producción y, por ende, la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. La principal crítica a este nuevo enfoque sería su

⁹⁴ Greenhut (1955); Agodo (1978); Root y Ahmend (1978 y 1979); Owen (1982); Nigh (1985); Schneider y Frey (1985); Cantwell (1988); Brooke y Buckley (1988); Buigues y Jacquemin (1992) y Papanastassiou y Pearce (1990 y 1994).

⁹⁵ Porter (1990).

⁹⁶ Porter (1998 y 2000). Para una aproximación española, véanse los últimos trabajos de Catalán, Miranda y Ramón. <http://www.um.es/ixcongresoaehe/pdf2/Proteccionismo%20y%20campeones.pdf> (acceso en mayo de 2010).

⁹⁷ Rugman y Waverman (1991). Si bien la evidencia empírica señala excepciones, este modelo explica muy bien por qué algunos países son líderes en algunas industrias (Dunning, 1993a).

⁹⁸ Vernon (1979 y 1983).

naturaleza casi especulativa puesto que sólo estaría encaminado a mantener una cuota de mercado.

El trabajo de Vernon introdujo la percepción de que los factores de localización de la IED podían cambiar con el tiempo, aunque sólo lo hiciera para el país emisor. Terutomo Ozawa, por su parte, retomó aquella idea, aunque aplicada, sobre todo, al país receptor⁹⁹. En efecto, inicialmente atraída por características ventajosas de las economías menos desarrolladas (como salarios más bajos o abundancia de recursos naturales no explotados), la IED, en una localización dada, podría contribuir a un proceso de cambio estructural incrementando la renta y transformando la composición de la demanda nacional del país receptor. Se iniciaría un nuevo tipo de IED, buscando nuevos nichos de mercado (*market-seeking*), de un valor añadido tal vez mayor, para lo que se intentaría reducir los costes de transporte y posibles barreras comerciales. A medida que se incrementase la renta en la localización receptora, ésta podría convertirse en una nueva localización para la implantación de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando un incipiente flujo de IED hacia países con menores rentas, es decir, repitiéndose el proceso anterior. La localización inicial, al hilo de su crecimiento, podría seguir atrayendo capitales por la experiencia acumulada, un alto nivel de capital humano, un alto grado de permeabilidad tecnológica e, incluso, un buen clima político. Descrito de este modo, el modelo permitiría justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capital en forma de IED centrada tanto en países o regiones muy desarrolladas como poco desarrolladas.

Hasta aquí nuestro breve repaso a las principales teorías de localización de la IED. Obsérvese que en ellas se mezclan determinantes de la propia inversión internacional con los de su localización. Sin embargo, todas estas explicaciones abordan el problema de la IED de forma parcial, sin integrarse en muchas ocasiones en un marco analítico. Dunning trató de paliar estas deficiencias proponiendo el famoso paradigma ecléctico (OLI), mencionado al inicio de este capítulo. Mientras elaboraba una tesis doctoral sobre multinacionales americanas en Gran Bretaña, este autor llegó a la conclusión de que todas las teorías eran incompletas¹⁰⁰. Por ello intentó integrar todos los factores y condicionantes en un modelo que explicaría no sólo las causas, sino también la distribución de la IED a través del mundo y del tiempo. Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (*ownership specific advantages*), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (*internalization advantages*) y de localización de los países destino de la IED (*location specific endowments*), detallados en el siguiente cuadro.

⁹⁹ Ozawa (1992).

¹⁰⁰ Dunning 2001, p. 173.

Cuadro 1. El paradigma ecléctico de la producción internacional

- 1) Ventajas específicas en propiedad de la empresa. Pueden derivarse de:
 - a. Poseer activos intangibles. Ejemplos: productos innovadores; sistemas de marketing y organizativos; capacidad de innovación; mejor organización del trabajo; conocimiento no codificable; capital humano, conocimiento.
 - b. Ventajas de “multinacionalidad”, incluyendo flexibilidad operacional ofreciendo mayores oportunidades de cambio de producción y de utilización global de los recursos. Mejor acceso a un buen conocimiento de los mercados internacionales. Habilidad para aprovechar la diferencia entre las dotaciones de factores de distintas localizaciones. Habilidad para diversificar o reducir riesgos. Habilidad para aprender de las diferencias organizativas y gerenciales en las distintas plantas. Capacidad para responder a las diferencias específicas entre los diferentes mercados receptores (tanto demanda como recursos).
- 2) Ventajas de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa. Se consiguen:
 - a. Evitar costes de búsqueda y negociación.
 - b. Evitar costes de riesgo moral y selección adversa. Protege la reputación de la empresa.
 - c. Evitar costes de ruptura de contratos y litigios.
- 3) Ventajas de localización de los países destino de la IED. Derivadas de:
 - a. La distribución espacial de las dotaciones de recursos naturales y creados.
 - b. Los costes internacionales de transporte y comunicación.
 - c. Incentivos a la inversión o a la desinversión de la localización elegida.
 - d. Barreras artificiales de comercio en bienes y servicios.
 - e. Diferencias ideológicas, idiomáticas, culturales, económicas y políticas entre el país emisor y el receptor.

Fuentes: Elaboración propia a partir de Dunning (1993) y de Jones (2005), p. 12.

El OLI mantiene que la empresa intentará la producción internacional cuando se den una o más de estas condiciones: si posee ventajas de propiedad en un mercado extranjero dado, si la empresa percibe que es mejor añadir valor a esas ventajas de propiedad, internalizándolas, en lugar de venderlas a empresas extranjeras; y si las ventajas de localización hacen más rentables la producción en un mercado extranjero que la producción en el mercado autóctono. Si se cumplen las tres condiciones, la empresa invierte en el exterior. Si sólo posee alguna de ellas, puede elegir entre exportar o vender licencias. La fuerza del paradigma ecléctico reside en que aglutina gran parte de los enfoques teóricos y que, básicamente, se resumen en el cuadro 1. Se han criticado su escaso poder predictivo y su escasa flexibilidad en momentos de crisis económica¹⁰¹. Sin embargo, sus sucesivas

¹⁰¹ Buckley y Casson (1998) y Dunning (2001), donde el autor reconoce parte de las deficiencias del modelo.

ampliaciones, tanto cronológicas como sectoriales, demuestran su utilidad para explicar la tanto IED en un país y en un momento dados, como su transformación en el tiempo¹⁰².

A partir de aquí, estaríamos en disposición de estudiar cómo se organiza y cómo sobrevive (o no) la empresa para desarrollar eficientemente la actividad que desarrolla cuando acomete una IED.

1.3. Modo de entrada, interacción con el medio y permanencia de las multinacionales.

Una vez examinadas las motivaciones de la IED, deberíamos analizar cómo han planificado las multinacionales su expansión internacional, diseñando organizaciones que, con el tiempo y en la mayoría de los casos, les han permitido aprovechar oportunidades de negocio tanto en su mercado local como en el exterior¹⁰³. Para ello empezaremos analizando las teorías elaboradas para explicar las distintas estrategias utilizadas por las empresas para explotar sus ventajas comparativas a la hora de cruzar fronteras y permanecer en (o salir de) los nuevos mercados. En segundo lugar, será interesante comprobar cómo interactúa la multinacional con el medio local y cómo evolucionan estas relaciones.

Comencemos por el modo de entrada. Las empresas han empleado diversas estrategias para invertir en un mercado extranjero. Según los preceptos de la teoría sobre el proceso acumulativo de internacionalización, buena parte de las multinacionales siguen un desarrollo incremental en su evolución en el mercado extranjero, desde la exportación hasta la producción local, como ya ha sido comentado anteriormente¹⁰⁴. Gradualmente y con diversos ciclos de inversión, la multinacional adquiere conocimientos del mercado local. Este camino fue seguido por las grandes multinacionales del siglo XIX y ha sido repetido desde entonces. Sin embargo, los ritmos no siempre han sido respetados por lo que el ciclo completo no es obligatorio.

Así, el modo clásico de entrada fue, a menudo, el de una nueva inversión (*greenfield investment*) en forma de filial plenamente controlada por la matriz¹⁰⁵. Sin embargo, este modo siempre ha convivido con una amplia gama de estrategias que van desde las *joint ventures* hasta la franquicia, pasando por la concesión de licencias, la firma de acuerdos colusivos o a largo plazo y, últimamente, las fusiones y adquisiciones¹⁰⁶. Es obvio que el

¹⁰² Dunning (2001), pp. 186- 187. A partir de ahí, el autor reconoce que su enfoque no es tanto una teoría como un marco explicativo.

¹⁰³ Kristensen y Zeitlin (2004).

¹⁰⁴ Johanson y Vahlne (1990).

¹⁰⁵ Jones (2005), p. 147.

¹⁰⁶ Síntesis en Caves (2007), pp. 91- 102. Sobre el tema de las fusiones y adquisiciones, Jones y Gálvez (2001) y Lopes (2002).

entorno y la propia naturaleza de la firma tienen influencia en la estrategia elegida. En efecto, uno de los primeros factores a tener en cuenta sería la aversión o la reticencia a colaborar con otros socios, por identidad corporativa o por poseer unas mayores ventajas de propiedad. Sin embargo, multitud de factores inciden en la necesidad de aliarse en la inversión. Por ejemplo, la existencia de activos complementarios entre empresas, un elevado riesgo prolongado o la necesidad de desembolsar un importante capital inicial sugerirían una inversión compartida, lo cual sería también recomendable con un pequeño tamaño y una escasa experiencia internacional de la empresa inversora¹⁰⁷.

La evolución de las multinacionales es pues muy heterogénea. Nada garantiza, a pesar de una elección estratégica correcta, la pervivencia en un mercado dado. Teóricamente, deberían crecer gradualmente en el mercado local, aunque la historia empresarial muestra una gran cantidad de fracasos¹⁰⁸. Dentro de este crecimiento gradual, y como consecuencia de las interacciones con su entorno, las filiales se convierten en híbridas con características heredadas de sus matrices pero también con rasgos propios por su adaptación a las condiciones locales por las que desarrollan competencias específicas¹⁰⁹. Según algunos autores, este proceso enriquece el valor de la multinacional en su conjunto aunque también lo dispersa¹¹⁰. Más aún, lo fragmenta.

Uno de los retos de la multinacional consistirá pues en responder de manera organizada a este fenómeno. Este extremo ha despertado un interés menor entre los investigadores pero es vital para comprender su pervivencia en el tiempo. Así, si las multinacionales existen para evitar los costes de transacción, sus organizaciones deben ofrecer ventajas superiores a las del mercado. En otras palabras, si una de las características de las multinacionales es que transfieren mejor el conocimiento internacionalmente, entonces sus organizaciones deben ser capaces de ser eficientes para desempeñar esa función.

El mayor problema al que se enfrentan las multinacionales es la distancia (aunque es un problema de menor calado en el siglo XXI). Integrar personas, culturas o, simplemente, recopilar la información suficiente no es sencillo. El influyente trabajo de Christopher Bartlett y Sumantra Ghoshal constituye el esfuerzo más ambicioso para explicarlo¹¹¹. Según estos autores, la organización de la multinacional debe encajar con los requisitos

¹⁰⁷ Kogut y Zander (1993). La distancia cultural entre los países o las empresas también aconsejaría la inversión con socios locales. El riesgo puede identificarse con la posibilidad de azar político, que se referiría a la existencia de comportamientos oportunistas por parte del propio gobierno del mercado de destino (azar político directo) o por algún grupo local que influya en éste (azar político indirecto). Este azar tiene influencia a la hora de diseñar una estrategia de entrada. Caves (2007), pp. 97-98.

¹⁰⁸ Jones (2005a), pp. 154- 155.

¹⁰⁹ Abo (1994), para las filiales japonesas en Estados Unidos en la década de los noventa.

¹¹⁰ Kristensen y Zeitlin (2004).

¹¹¹ Bartlett y Ghoshal (2002).

estratégicos dominantes de una industria en términos de eficiencia global (a través de una estrategia de integración global y aprovechando las economías de escala derivadas del tamaño); de adaptación a las condiciones locales, y de transferencia de conocimientos y competencias. Obviamente, la importancia relativa de estas tres características varía en cada industria¹¹². Los autores identifican tres tipos de organización que responden a estos requerimientos estratégicos. El modelo multinacional estaría representado por una empresa con filiales de variadas nacionalidades y con gran autonomía, lo cual facilitaría la respuestas al entorno local. El modelo internacional estaría formado por una federación coordinada en la que una matriz fuerte transfiere conocimientos y experiencia a las filiales extranjeras, ejerciendo un control bastante estricto. Finalmente, el modelo global se basaría en economías de escala y en decisiones centralizadas, traducándose en un alto nivel de eficiencia global. Los mismos autores añadieron un cuarto modelo. En efecto, debido al cambiante entorno económico y político de finales del siglo XX, la empresa multinacional debía evolucionar hacia un modelo transnacional que pudiera combinar simultáneamente la adaptación al medio, con la eficiencia y la innovación, mediante una red integrada de filiales interdependientes.

La organización de las primeras multinacionales en la historia reflejó sus experiencias tanto en el mercado local como en los países donde invertían, así como en los sectores en los que operaban. Así, la forma organizativa más común fue la de compañías independientes, más conocidas como *free- standing companies*. La historiadora de la empresa Mira Wilkins la ha definido como “una empresa creada en un país para acometer negocios fuera de ese país”¹¹³. Fueron efectivas sobre todo en el siglo XIX y en sectores como la minería, los fletes los servicios públicos o bancarios. En comparación con las complicadas estructuras estudiadas por Bartlett y Ghoshal, los requerimientos estratégicos de este tipo de empresas eran sencillos: sólo se necesitaba capital y, sobre todo, un personal muy cualificado e identificado con la cultura corporativa de la matriz, por lo que se hacía imprescindible un reclutamiento homogéneo. La familia Rothschild, con una estructura relativamente sencilla (casi en forma de clan) constituye un excelente ejemplo para ilustrar este extremo¹¹⁴.

La evolución de la empresa multinacional a través del tiempo ha determinado una creciente complejidad interna, pasando de las estructuras funcionales que se aprovechaban de la clásica división del trabajo a la empresa multidivisional de Alfred Chandler o la matricial de

¹¹² Bartlett y Ghoshal (2002), los autores ilustraron su teoría con nuevos casos de estudio en tres diferentes sectores: electrónica, telecomunicaciones y alimentación.

¹¹³ Wilkins (1998).

¹¹⁴ Mckay (1990) y López Morell (2005). Para ejemplos de organización en clan, Jones (2000)

John Stopford y Louis Wells¹¹⁵. Las últimas décadas han aportado importantes cambios tecnológicos que han revolucionado los sistemas de producción y de distribución, por lo que las empresas han tenido que dotarse de una mayor flexibilidad organizativa¹¹⁶.

Esta necesidad de flexibilidad ha inspirado un concepto que se puede aplicar a la organización interna de las empresas, multinacionales o no: las redes empresariales. El concepto ha sido desarrollado sobre todo sociólogos¹¹⁷. Las redes pueden distinguirse entre redes formales e informales. Por formales deben entenderse aquéllas en las que las filiales son organizaciones únicas y casi autónomas, pues responden a un medio económico, social y cultural diferente, aunque interdependiente con el resto de la red¹¹⁸. Las redes informales han sido principalmente estudiadas por Casson¹¹⁹. Esta forma de organización consiste en numerosas sociedades controladas mediante participaciones minoritarias o mediante la pertenencia a los consejos de administración y en muchos de los casos promovidas por una única matriz¹²⁰. Las redes pues permiten reducir la incertidumbre al facilitar la circulación de información entre cada uno de sus miembros. Especialmente en economías atrasadas, tener los contactos adecuados para sobreponerse a los obstáculos del entorno local (mercados imperfectos, un Estado discrecional en sus decisiones, concentrado empresarialmente hablando...) puede revelarse fundamental. Estas redes, como veremos a lo largo de este trabajo, han tenido, históricamente, relaciones con inversores extranjeros. La interacción entre ambos puede revelarse fundamental a la hora de combinar tecnología y capital foráneos y mercados locales en entornos económicos proteccionistas.

Esta unión entre agentes locales e inversores extranjeros nos da pie para abordar las interacciones entre IED y el país receptor. La IED podría depender de las diferencias culturales entre los países, del sistema empresarial (*business system*) del país receptor y de la política practicada por el Estado, lo cual podría determinar en parte su riesgo político y económico¹²¹. En otras palabras, entrarían en juego no sólo las condiciones de base del mercado elegido, sino también elementos tan importantes como la regulación, tanto del país emisor como del receptor¹²². Es lo que algunos investigadores han llamado

¹¹⁵ Chandler (1962, 1977 y 1990), Stopford y Wells (1972).

¹¹⁶ Sobre las características de la segunda ruptura industrial y sus consecuencias sobre la estrategia y estructura de la empresa, véase Valdaliso y López (2007 [2000]), capítulo 9, pp. 417-480.

¹¹⁷ Jones (2005a), p. 181 y Castells (2000).

¹¹⁸ Ghoshal y Nohria (1989). Ghoshal y Bartlett (2005) que hablan de la multinacional como una "red interorganizacional" internamente diferenciada pero con un objetivo común.

¹¹⁹ Casson (2000).

¹²⁰ Matriz en forma de empresa, holding, banco o familia/s. Guillén (2005) y Granovetter (1995). Este tipo de redes muy estudiado para la banca por Muñoz (1970) ha sido rebatido en parte por Pueyo (2006).

¹²¹ Hofstede (1980 y 1996) para atender las diferencias culturales entre países. Whitley (1999) para encontrar una síntesis sobre *business system*.

¹²² Klopstock (1973) y Cho (1985).

*receptividad*¹²³. Con este término, utilizado principalmente para la inversión bancaria, se designa el grado de apertura de una economía receptora. A él se han referido también autores como Ingo Walter y Meter Peter Gray¹²⁴. Estos investigadores aseguran que, a la larga, países con escasas ventajas comparativas en los mercados internacionales (que suelen coincidir con países de industrialización tardía) tenderán a promulgar leyes que protejan su mercado. A pesar de las dificultades, salvo cuando se persigue una política de sustitución de importaciones y se restringe de manera eficaz la inversión foránea, la empresa multinacional siempre halla algún tipo de acomodo¹²⁵.

Esta capacidad para adaptarse a cualquier circunstancia repercute sobremanera en la capacidad de negociación entre el país receptor y la empresa multinacional¹²⁶. En muchos casos, el poder negociador del primero debe inclinarse ante las capacidades de la segunda, sobre todo en países en vías de desarrollo. Sin embargo, ambos tienen algo que aportar. En efecto, el gobierno receptor ofrece recursos (materiales y/o laborales) y un mercado real o potencial, mientras que las empresas multinacionales procuran capitales, tecnología y acceso a mercados exteriores. La desigual relación que, históricamente, han mantenido las grandes corporaciones internacionales con algunos países atrasados ha alimentado la polémica articulada en torno a dos cuestiones. La primera tiene que ver con el reparto de las ganancias entre quien controla recursos naturales y mano de obra y quien posee capital y tecnología. La segunda cuestión está relacionada con el aprovechamiento de los recursos naturales de países por parte de las empresas multinacionales. La connivencia entre éstas y las autoridades locales (en muchos de los casos, regímenes altamente autoritarios) significó para muchos autores el surgimiento de un neocolonialismo, ampliamente criticado desde la década de los sesenta del siglo pasado. Fruto esta percepción, surgieron enfoques como el de la dependencia, que, al iniciarse los años setenta, denunciaba los límites a la soberanía nacional que imponían las multinacionales¹²⁷. Trabajos más recientes, influidos por las experiencias de los países industrializados del sudeste asiático, han otorgado un papel más dinámico a los actores económicos locales¹²⁸. Tras este breve repaso al por qué, el dónde y

¹²³ En algunas ocasiones, ciertos países (sobre todo en Asia) permitieron en su historia la entrada de IED en manufacturas pero impidieron la instalación formal de bancos extranjeros para asegurar su independencia financiera. Tschoegl (1987)

¹²⁴ Walter y Gray (1983).

¹²⁵ Guillén (2001a).

¹²⁶ Haggard (1990).

¹²⁷ Una síntesis del impacto de las multinacionales en el tercer mundo se halla en Fielhouse (1995). En España, los trabajos de Muñoz, Serrano y Roldán (1978a y 1978b) incluyeron esta percepción para hablar del capitalismo español.

¹²⁸ Haggard (1990). Dentro de un mercado protegido, el poder de negociación del Estado crece a medida que la inversión se desarrolla.

el cómo de la inversión exterior directa, pasamos a examinar de forma necesariamente concisa cómo se ha abordado este tema en España.

1.4. Tratamiento historiográfico de la IED en España.

Según la fragmentada información de la que se dispone para analizar la historia del desarrollo económico español, éste casi siempre fue tributario del innovador del exterior. La información es escasa porque sólo se dispone de series largas para algunas variables como el comercio exterior las patentes o el gasto en educación. En cualquier caso, su estudio corrobora la impresión de dependencia del exterior desde mediados del siglo XIX¹²⁹. España ha seguido pues la pauta general de los países retrasados que se han aprovechado de los logros de otros países más desarrollados. Lo excepcional de la experiencia española radica en lo estructural de su dependencia tecnológica sobre todo en las etapas de mayor crecimiento, tal como lo ha demostrado Mar Cebrián en sus trabajos sobre transferencia de tecnología¹³⁰.

El debate se ha centrado en las relaciones de dependencia que se establecen entre España y los inversores extranjeros¹³¹. Desde la precursora, interesante aunque controvertida obra de Manuel Campillo, mucho se ha escrito sobre el tema¹³². Mención especial merece el debate “en blanco y negro” que en los años setenta tuvo lugar entre Jordi Nadal y Gabriel Tortella, acerca de la naturaleza predadora o precursora de la inversión extranjera¹³³. Desde entonces, la escala de colores parece haberse ampliado. Encontramos ciertos grises en los trabajos de María Teresa Costa Campí o de Santiago Roldán y Juan Muñoz, que reconocían el dinamismo aportado a la economía española por el capital extranjero, empañado por su efecto desnacionalizador, siguiendo con la noción de enclaves extranjeros¹³⁴. Más adelante, Antonio Gómez Mendoza demostró la necesidad del capital invertido en los ferrocarriles para evitar un mayor atraso del país¹³⁵. Recientemente, López Morell ha tratado de forma neutral el papel de la familia Rothschild en la economía española¹³⁶.

No han sido éstos, obviamente, los únicos trabajos sobre la IED en España. Con fondos del Banco de España, Teresa Tortella catalogó la inversión internacional antes de la

¹²⁹ Entre otros, Tena (2005), para el comercio exterior y Ortiz Villajos (1999) para las patentes.

¹³⁰ Cebrián (2001 y 2005).

¹³¹ Gerschenkron (1968)

¹³² Campillo (1963).

¹³³ Tortella (1995[1973]): y Nadal (1975)

¹³⁴ Costa Campí (1983).

¹³⁵ Gómez Mendoza (1989)

¹³⁶ López-Morell (2005), p.496. Las inversiones de la familia tuvieron una importante incidencia: 50% de la inversión extranjera total y 15% de la inversión nacional, en el periodo que estudia el autor.

Primera Guerra Mundial (PGM)¹³⁷. En el plano macroeconómico, Julio Tascón ha ampliado esta evidencia, especialmente en lo que concierne a la IED estadounidense, hasta mediados de los sesenta, extendiendo en cierto modo el trabajo de Roldán, Muñoz y García Delgado¹³⁸. En clave más microeconómica, contamos con nuevos trabajos empíricos que incorporan elementos teóricos. Así, Adoración Álvaro se ha ocupado de la inversión americana en el siglo XX, prestando especial atención a las telecomunicaciones, a la maquinaria agrícola y a la ingeniería¹³⁹. Javier Loscertales y Núria Puig han estudiado el modelo de inversión alemana, el primero desde finales del siglo XIX hasta el periodo de entreguerras, y la segunda a lo largo del siglo XX¹⁴⁰. Francia y sus inversiones han sido estudiadas por Esther Sánchez en la época del desarrollismo español y por Rafael Castro en el muy largo plazo (siglos XIX y XX)¹⁴¹. De los cuatro grandes socios españoles (Estados Unidos, Francia, Alemania y Gran Bretaña), el Reino Unido ha sido el gran olvidado por la historiografía nacional. Sólo algunas de sus más importantes empresas, sobre todo las mineras, Río Tinto y Tharsis en particular, han merecido la atención de los investigadores¹⁴². La influencia suiza en la economía española cuenta ya con diversos estudios¹⁴³.

Varios estudios de casos nos ayudan a seguir pintando el cuadro de la inversión internacional en España. En la química y en el sector farmacéutico, Núria Puig¹⁴⁴; en el calzado, José Antonio Miranda¹⁴⁵; en la consultoría, Matthias Kipping y Núria Puig¹⁴⁶; en el vidrio, Esther Sánchez¹⁴⁷; en las telecomunicaciones, la ya mencionada Adoración Álvaro; y en la banca José Luis García Ruiz, José Víctor Arroyo Martín y Rafael Castro, entre otros¹⁴⁸. Todas estas investigaciones confirman no sólo la permanencia y capacidad de adaptación de la IED en el país sino también el carácter dependiente del país hacia la tecnología extranjera. Así, la controversia sigue viva, al menos en España.

A la luz de este repaso teórico e historiográfico, que será utilizado a lo largo del trabajo, nuestra investigación rebasa este arco temporal y nuestra contribución al estado de la

¹³⁷ Tortella (2000 y 2008). El segundo trabajo recoge IED hasta 1966, aunque con menos profusión que la muy citada guía.

¹³⁸ Tascón (2003, 2008).

¹³⁹ Álvaro (2007, 2008 y 2009).

¹⁴⁰ Loscertales (2004) y Puig (2003).

¹⁴¹ Castro (2007 y 2008). Sánchez (2006).

¹⁴² Sobre Río Tinto, entre otros Gómez Mendoza (1994) y López Morell (2005). Sobre Tharsis, Chastagnaret (2000) y Broder (1982), quién también trata otros sectores como la banca o los servicios.

¹⁴³ Véanse los trabajos de Farré y Ruckstuhl (2008).

¹⁴⁴ Puig (2003).

¹⁴⁵ Miranda (1998).

¹⁴⁶ Kipping y Puig (2002 y 2003).

¹⁴⁷ Sánchez (2006).

¹⁴⁸ García Ruiz (2001), Arroyo Martín (1998) y Castro (2008 y 2009).

cuestión en la materia es doble. Por un lado, explicamos el crecimiento y resistencia de la inversión extranjera (francesa) en un país dado (España), analizando cómo las empresas extranjeras desarrollan y acumulan ventajas de propiedad y establecen relaciones con los actores económicos locales. Por otro, caracterizamos el modelo de inversión francesa desde principios del siglo XIX y le seguimos la pista a sus principales protagonistas hasta nuestros días.

CAPÍTULO 2: LA FORMACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL EN ESPAÑA, C.1800- 1914.

“L’Espagne est comme la Californie, riche en terres et en mines et qui ne demande pour s’épanouir que l’établissement d’un réseau de communications modernes et des entrepreneurs compétents. Et la France peut les lui fournir”.
Émile Péreire, 1854¹⁴⁹.

Introducción

Según se desprende de los trabajos de Kevin O’Rourke y Jeffrey Williamson, el mundo vivió desde mediados del siglo XIX una primera globalización económica¹⁵⁰. Sus efectos se dejaron sentir, sobre todo, a partir de la segunda mitad de la centuria. El mundo conoció sucesivamente una revolución de los transportes y de las comunicaciones. El proceso permitió una convergencia y una integración de los mercados de productos y factores a escala planetaria, además de facilitar la internacionalización del capital. Estos autores observan que el origen de los flujos de capital del ochocientos estuvo en las regiones más ricas del mundo.

Este capítulo tiene por objetivo sentar las bases del modelo de inversión francesa en España que caracterizaremos en este trabajo como político. Basándose en una recopilación de la bibliografía existente, analizaremos cómo Francia se convirtió en uno de los protagonistas tardíos de la primera globalización. Una de sus particularidades fue el destino final de las inversiones galas. Según algunos autores, mientras el capital inglés fue a parar a los nuevos continentes, moviéndose por estrictos criterios de beneficios empresariales, los flujos financieros franceses se quedaron, en su mayor parte, en Europa, por criterios políticos¹⁵¹. Los inversores franceses estaban, además, muy influidos por nuevas ideas que circulaban en Francia después de la Revolución y del Primer Imperio y de las cuales hablaremos a lo largo del trabajo.

Demostraremos a continuación que España era un destino ideal para el abundante capital francés. Francia poseía el capital, la tecnología y la capacidad de organización necesarias para que sus empresas se implantaran con éxito en la España de mediados del XIX. La inversión extranjera es además más sencilla en países cercanos -con frontera- o con una lengua y una cultura comunes¹⁵². Esto reduce los costes de información y, por ende, disminuye los riesgos. España reunía, de nuevo, gran parte de los condicionantes

¹⁴⁹ “España es como California, rica en tierras y minas y que sólo pide para desarrollarse el establecimiento de una red de comunicaciones moderna y empresarios competentes. Y Francia se los puede ofrecer”. Broder (1976), p. 61.

¹⁵⁰ O’Rourke y Williamson (2000).

¹⁵¹ Comín (2005b), p. 257.

¹⁵² Jones (2005), p.235.

necesarios. A todo ello debemos sumarle una legislación favorable, con influencia claramente francesa, que animó la construcción de ferrocarriles, la puesta en marcha de minas tras la desamortización del subsuelo y la explotación de los primeros servicios públicos en la mayoría de centros urbanos.

Desde el punto de vista teórico, la reconstrucción de este episodio europeo de globalización nos permitirá entender mejor los mecanismos que utiliza la inversión para cruzar fronteras e implantarse en un país vecino abierto y con menor nivel de desarrollo. En ese sentido, será interesante comprobar si se pueden aplicar a este caso las teorías de Kojima por las cuales la localización de la IED depende de una dotación desigual de capital y de una posible combinación de ese capital extranjero con los recursos locales¹⁵³. Por otro lado, la presente recopilación nos permitirá examinar los distintos modos de entrada de las multinacionales del siglo XIX así como el poder de negociación de las multinacionales frente a los Estados receptores¹⁵⁴.

El capítulo tiene la estructura que sigue. En el primer epígrafe trazamos un sucinto cuadro que presenta las claves de la irradiación económica francesa del XIX. Por un lado, las consecuencias político-económicas de la Revolución y del Primer Imperio Napoleónico; por otro, el peculiar modelo de crecimiento francés, muy debatido, como veremos, por la historiografía; finalmente, los protagonistas del proceso no sólo en Francia sino también en el mundo. La segunda parte del capítulo analiza el caso de España como receptor del capital francés así como sus particularidades desde finales del siglo XVIII.

2.1. Antecedentes del progreso económico francés y su difusión a escala internacional, 1789- 1890.

El desarrollo económico puede inscribirse en cuadros institucionales muy diversos. En el caso de Francia, tuvo dos influencias muy notables: por un lado, la Revolución de 1789 y, por otro, la labor del Primer Imperio de Napoleón. Ambos hitos históricos tuvieron importantes consecuencias económicas y sociales para Francia. El siguiente epígrafe analiza estas consecuencias. En primer lugar, explicaremos cómo el sistema educativo y legal de la Francia napoleónica facilitó la extraversion de la economía francesa y la acumulación de capital. En segundo lugar, presentaremos a los grandes protagonistas de esta internacionalización de la economía gala.

¹⁵³ Kojima (1976), véase capítulo 1.

¹⁵⁴ Siguiendo el modelo incremental de Johansson y Vahlne (1991) o el modo clásico de entrada (*greenfield investment*) en forma de filial plenamente controlada por la matriz visto en Jones (2005), p. 147. Cf. capítulo 1.

2.1.1. EL LEGADO DE NAPOLEÓN.

Económicamente, el mayor logro de la Revolución fue el cambio social que hizo del comercio o de los negocios actividades perfectamente honorables, a la par que alentaba la acumulación de riquezas y que presentaba el progreso y el talento como principales motores de la nueva sociedad¹⁵⁵. Asimismo, los nuevos estamentos surgidos de la Revolución remataron la obra del Jean- Baptiste Colbert, ministro francés de Finanzas de 1665 a 1683, suprimiendo todos los derechos de aduana interiores con el fin de conseguir la unificación del mercado interior¹⁵⁶. Sin embargo, no todas las decisiones de la Asamblea Nacional fueron una continuación de la obra *colbertista*. En efecto, se abolieron los gremios y todo el sistema reglamentario de la industria, se prohibieron los monopolios, se admitió el principio de libertad de movimiento (tanto de personas como de mercancías) por todo el territorio francés y se impuso un nuevo sistema impositivo más racional, orientado a reducir la imposición indirecta¹⁵⁷. En definitiva, se implantaron, aunque de una manera radical, cambios institucionales muy ligados al liberalismo económico, parecidos a los que Inglaterra había instaurado con un siglo de adelanto¹⁵⁸. Cabe, en este punto, preguntarse por qué Francia no siguió más de cerca la estela inglesa, al menos en cuanto a la política económica, donde se aplicaron los principios de economía clásica más puros.

Un posible elemento puede ser la influencia de Napoleón Bonaparte en la sociedad francesa¹⁵⁹. Su impronta en la vida económica, política, cultural y social fue tal que todas las instituciones de la Francia moderna y su sociedad tal y como hoy la conocemos recibieron el sello y la marca definitiva de Napoleón y no el de la Revolución. Su política económica estuvo profundamente influida por la práctica militar, no sólo por la propia condición de Napoleón, sino también por un perenne estado de guerra del país. Se entiende así el gusto por el orden, la jerarquía y, sobre todo, la protección a la industria y al comercio. Estos tres preceptos estuvieron pues presentes en buena parte de las decisiones político- económicas que permitieron gestar un Estado centralista y omnipresente. En ese sentido, no se reparó en el esfuerzo legislativo necesario para garantizar el control de los estamentos de la sociedad francesa. En lo financiero, la creación del Banco de Francia en 1800 y su reorganización en 1806 respondieron a una necesidad por parte del Estado de controlar las finanzas públicas. Lo mismo ocurrió con la bolsa y las distintas cámaras de comercio, que

¹⁵⁵ Thiers (1854) y Cameron (1971), p. 31.

¹⁵⁶ Para descubrir la obra económica de Colbert, Mazan (1972[1900]).

¹⁵⁷ Una especie de pasaporte, *le livret*, era obligatorio anteriormente para desplazarse. Se suprimieron impuestos como la talla, la capitación o el veinteavo. Bonin, Ducoudray, Langlois, Monnier, Laclau y Roche (2000), p. 18.

¹⁵⁸ Floud y Johnson (2004).

¹⁵⁹ Para una completa historia del Primer Imperio francés, Lentz (2007).

obtuvieron un estatus casi oficial y que permitían a las grandes familias empresariales francesas colaborar en las decisiones de política económica del país¹⁶⁰. En lo productivo, el Estado intercedió, al amparo de la economía de guerra y mediante la concesión de subvenciones, en la producción de remolacha azucarera, por ejemplo.

Para el control legislativo, la creación de los prestigiosos Cuerpos de Estado (*Corps des Mines, Corps des Ponts et Chaussées* son los más conocidos) y, sobre todo, la gran obra de codificación son, con casi total seguridad, su herencia más valiosa, difundida por las victorias militares. Allí donde llegaban los ejércitos de Napoleón se instauraba su orden legal, desde Portugal hasta Rusia¹⁶¹. En muchos de los países, ese orden permaneció después de su marcha, dotando a gran parte del continente de un entramado legal al menos similar y contribuyendo a la difusión de la cultura francesa por toda Europa.

2.1.2. CLAVES DE LA EXTRAVERSIÓN DE LA ECONOMÍA FRANCESA EN EL SIGLO XIX.

Conocido, parcialmente, el marco institucional y su difusión internacional, otros aspectos del desarrollo francés deberían ayudarnos a entender cuál fue su patrón de inversión internacional. Uno de ellos puede ligarse al esplendor cultural de *lo francés* en la primera mitad del siglo XIX. En efecto, a principios del Ochocientos, al ser el país mayores niveles de vida del continente, Francia encabezó el desarrollo tecnológico europeo no sólo importando y adaptando invenciones inglesas, sino también aportando novedades técnicas propias¹⁶². No son ajenas a este éxito las distintas instituciones académicas como *l'École Polytechnique, l'École Normale Supérieure, le Conservatoire des Arts et Metiers, l'École des Mines o l'École des Ponts et Chaussées*, creadas, generalmente, para proveer de altos cuadros a la Administración del Estado.

Este entramado académico estuvo en la base de la difusión de las ideas francesas por toda Europa, sobre todo en la primera mitad del siglo XIX. La vía más típica fue la de las migraciones de ingenieros franceses. Muchos son los casos de ingenieros que, en misión oficial o por voluntad propia, contribuyeron no sólo a la construcción de infraestructuras (puentes, canales y ferrocarriles) sino también a la organización de ejércitos o empresas mineras o petroleras, entre otras. La acción internacional de bancos de depósito como el CL o la SG también fomentó la salida de ingenieros. En efecto, son de gran valor para el

¹⁶⁰ Cassis (2006).

¹⁶¹ Su época de mayor predominio fue durante la Unión Monetaria Latina. Eichengreen (2008), p. 15.

¹⁶² Cameron distingue entre ciencia y tecnología. Sin embargo, la Revolución primero y Napoleón después, alentaron la asociación entre ambas, con resultados dispares. El campo con mayor desarrollo técnico-científico fue el de la química, donde los intercambios con Inglaterra no se detuvieron a pesar de las distintas guerras. Cameron (1971), pp. 50- 52.

investigador los informes de prospección o viabilidad de negocios que realizaban los citados ingenieros para sus servicios de estudios¹⁶³. El más conocido de estos ingenieros fue Frédéric Le Play. Sus obras, paradójicamente más influyentes en la sociología que en la organización industrial, describen con sumo detalle la vida de los obreros europeos, sobre todo en España¹⁶⁴. Sus estudios se completaron con viajes a Bélgica, Italia, Inglaterra y Rusia. En estos dos últimos países ejerció de “consultor” (palabra nada contemporánea) para mejorar la productividad de empresas minero- metalúrgicas, gestionando, a distancia la mayor parte de las veces, plantillas de trabajadores que superaban, a veces, los 45.000 individuos¹⁶⁵.

Otro grupo de ingenieros célebre por su impronta en la sociedad europea del siglo XIX en general y en la francesa en particular fue el de los *Saint- Simonistas*. Su nombre responde al legado dejado por Claude- Henri de Rouvroy, conde de Saint- Simon, uno de los primeros pensadores europeos que quiso aplicar la ciencia y la tecnología diseñando una nueva sociedad que, a la larga, eliminase los más penosos trabajos manuales mediante la utilización de máquinas. El Catecismo Industrial de Saint- Simon colocaba al empresario en el centro de una nueva sociedad, junto a los banqueros, los auténticos ejecutores de la transformación social, asignando y repartiendo los recursos. Esa nueva sociedad llegaría a través de la expansión y democratización del crédito y la educación¹⁶⁶. La herencia ideológica de Saint- Simon pronto desembocó en una suerte de socialismo utópico que, como tal, nunca vio la luz. Sin embargo, influyó ideológicamente en un buen número de individuos procedentes de la *Polytechnique* y del mundo financiero y comercial. Entre ellos destacan Michel Chevalier, Prosper Enfantin, Paulin Talabot y, sobre todo, Émile e Isaac Péreire. Sus brillantes carreras diplomáticas o empresariales resultaron de una aplicación práctica de los preceptos de Saint- Simon. Volveremos sobre ellos más tarde.

El cuadro institucional francés de finales del XVIII y de principios del XIX no sólo amparó la industrialización del país, sino que facilitó la propagación de un marco favorable para el crecimiento económico del continente. La singular industrialización francesa ha intrigado a un buen número de investigadores generando no poca controversia en el seno de la comunidad académica internacional del siglo XX. Eso a pesar de que las estimaciones del crecimiento anual del PIB per cápita de varios países publicadas por Angus Maddison,

¹⁶³ Los más completos y accesibles se encuentran en el Archivo Histórico del *Crédit Lyonnais*. Lo mismo ocurre aunque con una menor profusión con los servicios de estudios de la *Société Générale*, presentes en su Archivo Histórico.

¹⁶⁴ No en vano, Le Play viajó hasta cuatro veces a España entre 1832 y 1840. Sierra Álvarez (Ed.) (1990).

¹⁶⁵ Cameron (1971), p. 64.

¹⁶⁶ Saint- Simon (1975).

revelan que el crecimiento francés poco tuvo que envidiar a sus vecinos europeos (cuadro 1)¹⁶⁷:

Cuadro 1. Crecimiento anual PIB per cápita de varios países (en porcentaje), 1820-1913.

Países	Crecimiento anual del PIBpc en %
Francia	1,1
Gran Bretaña	1,0
Alemania	1,3
12 miembros de la CEE en 1986	1,2

Fuentes: adaptado de Maddison (1995), p. 96.

Sólo Alemania, Suiza y Bélgica superaron a Francia en términos per cápita en el siglo XIX. Sin embargo, que el país creciera a un ritmo parecido, no quiere decir que lo hiciera de la misma manera. Maurice Levy- Leboyer fue el primero en demostrar la existencia de una “vía francesa”¹⁶⁸.

El capital francés se había acomodado a la herencia revolucionaria y napoleónica, así como a la desfavorable dotación de factores desarrollando producciones trabajo- intensivas como los artículos de moda y de lujo. Asimismo, Levy- Leboyer demostró que la *Haute Banque* parisina apoyó a este tipo de industria fomentando las innovaciones en forma de nuevos productos, nuevas modas o nuevos procedimientos de producción, más que en la invención de maquinaria¹⁶⁹.

De este modelo, nos interesa aquí sobre todo su complementariedad con los demás países europeos. Según datos de Cameron, desde los años veinte del siglo XIX, la balanza de pagos francesa arrojó saldos positivos¹⁷⁰. En un contexto de relativa apertura comercial, los productos de lujo franceses hallaron una excelente acogida en el resto de mercados europeos¹⁷¹. Su alto valor añadido favoreció el saldo positivo de la balanza comercial y la acumulación de capital. La construcción de los ferrocarriles en Francia, al facilitar los flujos comerciales europeos, aceleraría el proceso. Así, Francia atesoró importantes capitales desde la primera mitad del siglo XIX gracias al comercio y al crédito internacional. Al

¹⁶⁷ Para una completa revisión sobre el tema, véase Crouzet (2003). La clave del debate se encuentra en las distintas escuelas de historiadores, divididas entre las que vieron una revolución industrial fracasada y las que revisaron este pesimismo. Entre los primeros, Labrousse (1955), pp. 5- 25, fue, sin duda, el más influyente de su época. Véanse también Hausser (1924), pp. 1- 14, Landes (1949, 1951, 1963), Palmade (1961). Entre los revisionistas, véanse Grantham (1997), pp. 364- 65 y Crouzet (2003), p. 222, que han trabajado sobre la base de Marczewski (1965). Para una revisión del revisionismo, véase Broder, Lutfalla y Breton (1997), donde se habla de la estagnación francesa en la segunda mitad del siglo XIX, y Broder (1993), donde se habla de la “ilusión de la potencia francesa”. Uno de los últimos autores en contribuir a este debate ha sido Smith (1998 y 2006).

¹⁶⁸ Levy- Leboyer (1968).

¹⁶⁹ Levy- Leboyer (1964).

¹⁷⁰ Cameron (1971), p. 83.

¹⁷¹ Levy- Leboyer (1964), p. 249.

mismo tiempo, acumuló experiencia a la hora de negociar con el extranjero. Si a ello le sumamos la naturaleza del mercado francés, de tamaño relativamente modesto a causa de la escasa presión demográfica, es razonable pensar que existieron incentivos para que el capital excedente fuera invertido en el extranjero (cuadro 2). Una frase de Sidney Pollard resume el proceso: "It is clear that no other nation (apart from Britain) could have assembled the resources to build the Suez Canal"¹⁷².

Cuadro 2. Exportaciones francesas de capital (medias anuales y totales acumulados en millones de francos constantes), 1816-1913.

Periodo	Número de años	Saldo de la Balanza de Pagos Corrientes (medias anuales)	Exportaciones netas	Exportaciones brutas
1816- 1830	15	82	525	550
1831- 1847	17	82	1.945	2.250
1848- 1851	4	125	2.425	2.500
1852- 1870	19	550	12.875	13.500
1871- 1881	11	700	16.225	17.850
1882- 1897	16	500	24.225	26.650
1898- 1913	16	12.350	45.825	50.400

Fuente: Adaptado de Cameron (1971), p. 87.

Cuadro 3. Inversiones francesas en el extranjero, 1816- 1851. Características y repartición.

	Empréstitos públicos	%	Inversiones privadas	%	Total	%
España	775	31	100	4	906	35
Portugal	125	5	-	-	130	5
Italia	500	20	50	2	570	22
Bélgica	150	6	300	12	456	18
Austria	225	9	25	1	259	10
Estados Alemanes	-	-	50	2	50	2
Otros Estados	100	4	-	-	104	4
Resto del mundo	75	3	25	1	103	4
Total	1.950	78	550	22	2.578	100

Fuente: Adaptado de Cameron (1971), p. 92

Dos etapas se diferencian en el proceso. Si la primera mitad del siglo XIX, las inversiones se concentraban en la compra de deuda pública (cuadro 3), en la segunda se advierte un claro sesgo industrial (cuadro 4). Los empréstitos de Estado tuvieron varios motivos: la financiación o represión de revoluciones y, sobre todo, la de cubrir deudas anteriores. Los prestamistas franceses esperaban tasas de rendimientos elevadas con un esfuerzo mínimo. Debe añadirse que las simpatías políticas, culturales o religiosas influyeron en la colocación

¹⁷² "Está claro que ninguna otra nación (aparte de Gran Bretaña) podría haber reunido los recursos necesario para construir el Canal de Suez", Pollard (1999), p. 61.

de la deuda. La proximidad geográfica, cultural y religiosa facilitaron las inversiones en España, Portugal, los Estados Italianos o Bélgica¹⁷³.

Cuadro 4. Inversiones francesas en el extranjero, 1852- 1881. Características y repartición.

Países	Empréstitos Públicos	%	Transporte	%	Industria y Banca	%	Total	%
Países Mediterráneos (Italia, Península Ibérica)	2.200	14,6	2.450	16,4	735	4,9	5.385	35,9
Oriente Próximo (Imperio Otomano y Egipto)	2.850	19,0	400	2,7	200	1,3	3.450	23,0
Europa Central (Austria-Hungría, Alemania y Suiza)	800	5,3	1.450	9,7	550	3,7	2.800	18,7
Europa Oriental (Rusia, Rumanía, Grecia y Serbia)	990	6,6	240	1,6	100	0,7	1.330	8,9
Europa del Noroeste (Bélgica, Países Bajos, Reino Unido y Escandinavia)	100	0,7	285	1,9	200	1,3	585	3,9
Colonias	100	0,7	350	2,3	200	1,3	650	4,3
Resto del Mundo	700	4,7	75	0,5	25	0,2	800	5,4
Total	7.740	51,6	5.250	35	2.010	13,4	15.000	100

Fuente: Adaptado de Cameron (1971), p. 98.

Esta extraversion de la economía francesa vino de la mano de un importante desarrollo financiero que cambiaría el sistema bancario de principios del XIX. El Banco de Francia se encontraba en el centro del sistema. Lo respaldaban un selecto grupo de familias financieras (como la Rothschild), más conocido como la *Haute Banque*, que poseían la mayoría de las acciones del banco, participando incluso en su gestión. Se trataba de un grupo bastante cerrado y dominado por familias protestantes que se había especializado en los préstamos de Estado y, sobre todo, en el sector de los seguros internacionales (especialmente en los países renanos, en la Europa Central y Mediterránea), lo cual le había reportado tanto beneficios como información sobre los mercados exteriores¹⁷⁴.

2.1.3. LA CARRERA EUROPEA DE LOS ROTHSCILD CONTRA LOS PÉREIRE.

El crecimiento económico francés había generado unas necesidades que la banca nacional no podía asumir sola y algunos banqueros franceses lo entendieron muy pronto. El primero fue Jacques Laffitte, banquero católico y seguidor de las doctrina *saintsimonista*. Seducido por el papel rector de los banqueros e industriales en la nueva sociedad, Laffitte entendió que para desarrollar tanto sus propios negocios como otras actividades industriales, había que imaginar nuevas técnicas bancarias con el fin de movilizar recursos

¹⁷³ Cameron (1971), p. 93.

¹⁷⁴ Jones (1990 y 1992) y McKay (1990).

financieros¹⁷⁵. Su primera propuesta fue la creación de una sociedad con un capital de 240 millones de francos, una suma colosal para la época, que acometiese la construcción de todos los canales de Estado. La propuesta fue rechazada debido a enemistades políticas. Cuatro años más tarde, Laffitte propuso crear una sociedad comanditaria, llamada *Omnium Industriel*, para desarrollar proyectos industriales con un capital más modesto de 100 millones de francos que también fue rechazada. Finalmente en 1837, el banquero pudo poner en marcha la *Caisse Générale du Commerce et de l'Industrie*, con el doble propósito de extender el crédito a corto plazo a los comerciantes y con plazos más largos a los industriales¹⁷⁶. Lo importante de estas iniciativas fue que habían calado hondamente en una nueva generación de banqueros. Los hermanos Émile et Isaac Péreire tomaron el testigo. Aunque su primer objetivo de crear un banco central para la industria nunca vio la luz como tal, la llegada de Napoleón III les dio otra oportunidad¹⁷⁷.

El nuevo Napoleón dio alas a la construcción del ferrocarril en el país, acogiendo, en su círculo de influencia, a los banqueros *saintsimonistas*¹⁷⁸. Por otro lado, cambió sus relaciones con la familia Rothschild para siempre. En efecto, profundos seguidores del movimiento *orleanista*, los Rothschild comprobaron con sumo desagrado la facilidad con que los Péreire se habían acercado al nuevo poder establecido¹⁷⁹. ¿Cómo fiarse ahora de sus antiguos socios/ empleados? No sólo era una traición sino la lucha de dos estilos de banca muy diferenciados: por un lado, el estilo "*Haute Banque*" basado en estructuras familiares, privadas y con un cupo de selectos clientes; y, por el otro, el estilo "*banque nouvelle*" con empresas por acciones, estructura gerencial y una enorme publicidad para acceder al ahorro del gran público. Era, en definitiva, una lucha entre "marchantes de capitales", asépticos, conservadores y metódicos, y capitalistas renovadores, teóricos, ideólogos y planificadores¹⁸⁰.

¹⁷⁵ Brun (1997) que recrea una historia completa del personaje en su faceta de banquero.

¹⁷⁶ Martín Aceña (2006), p. 205.

¹⁷⁷ El primer intento a nivel europeo fue el de la *Société Générale pour Favoriser l'Industrie Nationale des Pays Bas*. Laureyssens (1972) y Van der Wee y Verbreyt (1999). El banco no funcionó demasiado bien hasta la llegada de los Rothschild. Con su participación, la sociedad promovió 31 sociedades anónimas entre 1835 y 1838. A pesar de ello, los Péreire no cesaron su actividad en las finanzas francesas, como demuestra su participación en la creación de *Comptoir National d'Escompte de Paris* y en la redacción de los estatutos y posterior organización del *Crédit Foncier*. En ambos se recoge, aunque parcialmente, parte de las ideas sobre organización bancaria *saintsimonista*.

¹⁷⁸ Desde 1832, se convencieron definitivamente tras compartir con otro *saintsimonista*, Michel Chevalier, el sueño de este último: el sistema mediterráneo, un grandioso proyecto que debía culminar en una red moderna de ferrocarril y de barcos de vapor que interconectase Europa, Asia y África, además del Canal de Suez. Gerschenkron (1971)

¹⁷⁹ Bouvier (1967), p. 166.

¹⁸⁰ Deliciosa la descripción de James de Rothschild y de los Péreire (además de Laffitte y Talabot) que hace Jean Bouvier en su obra sobre la rama francesa de la familia judía. Resulta, asimismo, curioso el proceso de adaptación de las ideas *saintsimonistas* a la operativa de los Péreire y como éstos abrazaron las inversiones

A pesar de la confrontación, no se produjo ninguna ruptura abierta entre ambas familias hasta 1852. Ese año se encargó a los Péreire, con la ayuda financiera de los Rothschild, la organización de una compañía para los ferrocarriles del *Midi*. Un decreto adjudicaría su construcción a la *Compagnie des Chemins de Fer du Midi*¹⁸¹. Con la imperiosa necesidad de financiación para empezar a acometer las obras, los Rothschild se retiraron del consejo culminando su venganza. Esto convertía a la compañía en una empresa sin ningún futuro financiero lo cual forzó a los hermanos Péreire a retomar sus ideas sobre la creación de un banco industrial. En este caso, pensaron en crear un banco de ferrocarriles. Lo primero era buscar un apoyo financiero sólido del que carecían. Encontraron cierto refugio con Benoît Fould de la sociedad *Fould- Oppenheim*¹⁸². A la necesidad de financiación se le unía la exigencia de una protección política. Fialin Persigny, compañero de exilio de Bonaparte, y que simultaneaba los puestos de ministro del Interior, Comercio y Agricultura, fue su mentor¹⁸³. Bajo su impulso, el proyecto de los Péreire vio la luz en un tiempo record de modo que el 18 de noviembre de 1852 nació la *Société Générale de Crédit Mobilier (Mobilier)*¹⁸⁴. La nueva entidad poseía algunos rasgos nuevos¹⁸⁵. La idea básica era facilitar la concentración de capital necesario para la construcción del ferrocarril y de todas las industrias relacionadas. La manera de hacerlo representaba la gran novedad: los propietarios cubrían la mayor parte del capital social (unos 20 millones de francos ampliables a 60), con la idea de que ese capital social sirviera de garantía para los acreedores del banco, puesto que la entidad conseguiría la mayor parte de su financiación mediante la emisión de deuda (a corto y largo plazo) y obligaciones. Este sistema dotaría al *Mobilier* de una capacidad de movilización de capitales nunca vista hasta entonces. En ese sentido, se entiende la necesidad de asociar este patrón de inversión (nacional o internacional) con un anclaje político pues era necesaria la ayuda de un protector político no sólo para acometer la aventura sino también para dotarla de reputación. La primera emisión de 40.000 acciones fue un éxito en el que participaron las grandes familias financieras de Francia con la notable excepción de los Rothschild¹⁸⁶.

especulativas sin que esto supusiera, para ellos, la quiebra de sus principios renovadores. Bouvier (1967), pp. 153- 156, y p.163.

¹⁸¹ Caron (2005).

¹⁸² Aparentemente la relación entre Fould y los Rothschild no era del todo fluida ante la preponderancia de la familia judía en la vida financiera francesa. Bouvier (1967), p. 163.

¹⁸³ Victor (1896). Émile ya había tratado con el que sería su protector político en la *Banque Foncière de Paris*.

¹⁸⁴ Su primer nombre, *Banque de Travaux Publics*, fue rechazada porque, en teoría, se reservaba el nombre de banco a las entidades de emisión. Cameron (1971), p. 140.

¹⁸⁵ Paulet (1999).

¹⁸⁶ Gerschenkron (1971), p. 22.

Pero la familia judía no permaneció inactiva. La presión ejercida sobre el Banco de Francia eliminó la posibilidad de emitir obligaciones a largo plazo, una de las piedras angulares del proyecto de los Péreire. No sólo eso, en la carrera de los ferrocarriles franceses, los Rothschild utilizaron su influencia política para impedir la llegada al mar y a los Alpes a las compañías ferroviarias del *Mobilier*¹⁸⁷. Éste, sin embargo, a pesar de operar sólo con su capital y sus depósitos, manejaba en 1856 todas las operaciones financieras de seis de las más grandes empresas industriales y financieras francesas, ferroviarias en su mayoría, que sumaban más de 1.000 millones de francos de capital social. El éxito francés, sin embargo, animó a los Péreire intentaran la aventura europea en busca de mercados donde repetir su modelo: era, probablemente, una huida hacia delante, la única manera de sobrevivir.

La primera oportunidad de extender la influencia del *Mobilier* fuera de Francia llegó casi por casualidad. Abraham Oppenheim, banquero de Colonia con agencia en París, había adquirido 500 acciones de fundador del *Mobilier*¹⁸⁸. Seducido por el modelo de los bancos industriales, Oppenheim consiguió una licencia para crear un banco análogo, el *Darmstadt Bank*. Para asegurarse el apoyo financiero, Oppenheim recurrió a los inventores de la idea, con los que formó un sindicato encargado de colocar las acciones y futuras obligaciones de la entidad en el mercado parisino. El sindicato comenzó su andadura un 5 de abril de 1853. La mayor parte del capital fue suscrito por el *Mobilier*, que aportó además la organización de las distintas operaciones de colocación en el mercado y de promoción industrial. De nuevo, sin embargo, la aparición de los Rothschild truncó, en parte, esta primera aventura. Junto con banqueros hostiles a Oppenheim, éstos crearon un sindicato paralelo que consiguió hundir los precios y provocar cierto pánico en el mercado. El banco siguió su curso, aunque el sindicato de colocación, lo que realmente interesaba a los Péreire, cesó sus actividades con muy pocos beneficios.

El esquema alemán se repitió en gran parte de los países de Europa, aunque ambos contendientes refinaron sus estrategias. Por ejemplo, en Austria, los Péreire entablaron directamente relaciones con el Estado, después de haberse hecho con las concesiones para la construcción de sus ferrocarriles¹⁸⁹. Sin embargo, una nueva actuación de los Rothschild no sólo en Austria sino también en Francia restringió el campo de actuación del *Mobilier*, tanto que hubo de retirarse, siendo sustituido por un banco, el *Österreichische Kreditanstalt*,

¹⁸⁷ Los Rothschild crearon junto con otras familias bancarias como Talabot, Bartholony, Blount, Vernes, Schneider (entre otras) un sindicato privado de bancos, llamado *Reunion Financière*, al estilo del *Mobilier*, que, según Bouvier, constituiría la base de la *Société Générale* en 1864. Bouvier (1967), p. 184.

¹⁸⁸ Cameron (1971), p. 144.

¹⁸⁹ La compañía austriaca se llamaba *Staatsbahn*. Bouvier (1967), p. 187.

creado en 1854 por la rama austriaca de los Rothschild¹⁹⁰. La experiencia austriaca demostró que, a pesar de la pujanza de los Péreire, se trataba de una lucha de David contra Goliat, por varias razones. En primer lugar, porque las redes tejidas, tanto con políticos como con los clientes de la casa, permitían a los Rothschild eludir buena parte de las restricciones impuestas al *Mobilier*. En segundo lugar, porque la familia judía también hizo suya la idea del *Mobilier* justo cuando sus inversiones tomaban un sesgo industrial, además de utilizarla como arma de contraataque¹⁹¹. Así el *Österreichische Kreditanstalt* creó agencias en Praga, Budapest, Brno, Brasov y Trieste durante los dos años siguientes.

El modelo de banco industrial se repitió en Alemania, Suiza, Inglaterra, Bélgica, Holanda y Suecia con la participación de inversores franceses en muchos proyectos, que no podemos describir aquí por falta de espacio, difundiéndose el modelo *Mobilier* en esos países, aunque no se establecieron filiales¹⁹². La actitud de los banqueros franceses fue diferente según los países. En los países desarrollados de la Europa del noroeste, con capital disponible y empresarios capaces, los franceses introducían las innovaciones financieras buscando socios para los que trabajar, colocando acciones y obligaciones, en las distintas plazas financieras, principalmente París. Su participación directa fue ocasional, tal vez por la experiencia pionera del *Darmstadt*. Sin embargo, en los países del sur o del este, menos desarrollados, la actitud fue completamente diferente. Estas regiones no poseían ni capitales (o no sabían cómo movilizarlos) ni empresarios expertos para introducir innovaciones financieras e industriales. El papel de los franceses fue pues mucho más directo. En España, en Portugal y en el Piamonte, los grandes financieros franceses se ocupaban del proyecto desde el principio: convencían al gobierno, gestionaban la creación bancos de inversión y de empresas ferroviarias y movilizaban el capital necesario. No es de extrañar pues que, como muestra el cuadro 4, gran parte de las inversiones francesas, a partir de 1852, fueran a parar a los países mediterráneos, donde los préstamos a los Estados empatan con la inversión en transporte. Sin embargo, la única materialización de los Péreire

¹⁹⁰ En un primer momento, los Rothschild presentaron una contrapropuesta para la creación de un banco industrial. Forzaron al gobierno austriaco a que ambos proyectos fusionasen, con la condición de que la entidad resultante no pudiese actuar más allá de las fronteras del Imperio Austro-Húngaro. Por otro lado, socavando la influencia política de los Péreire en París, no sólo consiguieron parar definitivamente las emisiones de obligaciones a largo plazo del *Mobilier*, sino que evitaron una suscripción pública de las acciones en París, así como su admisión en bolsa. Cameron (1971), pp. 146- 147.

¹⁹¹ López Morell (2005), p. 279.

¹⁹² Los Péreire participaron, por ejemplo, en la creación del *Crédit Foncier Autrichien*, de las compañías de ferrocarril *Ouest- Suisse* y *Central- Suisse*, del Banco Imperial Otomano y del *Crédit Mobilier Italien*. Los Rothschild, contraatacaron en cada uno de estos países. En Austria, con el *Kreditanstalt*. En Suiza, con la *Nord-Est Suisse* y en Italia, la *Caisse de Commerce et d'Industrie de Turín*. De las realizaciones españolas hablaremos en la segunda parte de este capítulo. Cameron (1971), Bouvier (1967), Gilles (1965-1967), López Morell (2005).

fue la Sociedad General de Crédito Mobiliario Español en diciembre de 1855, de la cual hablaremos más adelante.

A partir de 1862, el panorama bancario francés se completó con la incorporación de bancos comerciales que tendrán gran importancia en esta historia. En 1863, Henri Germain crearía el CL. Un año más tarde nacería la *Société Générale pour Favoriser le Développement du Commerce et l'Industrie en France*, la SG¹⁹³. Estas nuevas creaciones animaron a su vez el mercado bancario europeo, y sobre todo a los Péreire, que perseveraron en su esfuerzo. Así, en 1863 tomaron más de la mitad del capital del *Crédit Néerlandais* y consiguieron, al fin, crear de una filial en la Italia reunificada, la *Società Generale di Credito Mobiliare Italiano*. La inercia fue tal que las filiales europeas de los Péreire (en Francia, España, Holanda e Italia) establecieron en Londres la *International Financial Society* con el fin de extender su influencia hasta Egipto y el Imperio Otomano. En todos los países, la creación de los nuevos “Mobiliarios” de la década de los sesenta del siglo XIX repitió el mismo patrón. Primero se presionaba al Estado en cuestión mediante la concesión de importantes créditos (la acción coordinada con el CL y la SG fue muy importante), y luego se creaba el banco y se promocionaban las empresas industriales, de transporte y de servicios con la colaboración de prohombres locales.

El epílogo de este proceso llegó con la quiebra de los Péreire en Francia¹⁹⁴. Extenuado por el esfuerzo europeo y acuciado por la enemistad pública (y creciente) del Banco de Francia y de los Rothschild, el *Mobilier* empezó a experimentar dificultades frente a las necesidades de financiación de sus empresas. Los Péreire intentaron refugiarse en el negocio inmobiliario y en sucesivas ampliaciones de capital, pero éstas sufrieron el boicot de las autoridades o de las grandes casas de banca francesas. No había marcha atrás. Un intento de fusión con su filial española, la única superviviente, también fue denegado. La única solución era el rescate por parte del Banco de Francia con un préstamo de 21 millones de francos. La única condición fue que los Péreire se retiraran de la vida financiera francesa, reclusándose en sus posesiones españolas a partir de 1867.

La caída del *Mobilier* en Francia provocó una nueva legislación que permitía la libre creación de sociedades bancarias de responsabilidad limitada, además de la progresiva especialización de las distintas entidades¹⁹⁵. Encabezados por el CL y la SG, la mayoría de los bancos se volcaron en el crédito comercial a corto plazo. Otros siguieron los pasos del *Mobilier*, especializándose en la promoción de inversiones industriales. En Francia, su

¹⁹³ Bouvier (1961) y Rivoire (1989) para sendas historias del CL. Bonin (2006a) para los inicios de la SG.

¹⁹⁴ Broder (1982).

¹⁹⁵ Levy- Leboyer (1967).

mayor representante fue la *Banque de Paris et des Pays Bas* (Paribas)¹⁹⁶. En Europa, la acción de los famosos “Banco D” alemanes, bancos universales herederos del *Darmstadt*, en el desarrollo de la industria alemana son, probablemente, la evolución más exitosa de la idea de los bancos industriales franceses¹⁹⁷.

Este breve repaso a la evolución de la banca francesa en los dos primeros tercios del siglo XIX debe servirnos para comprender tanto su interacción con el poder político francés como sus consecuencias en el desarrollo económico europeo. Lo relevante para nuestra investigación son las sinergias entre el poder político y el económico. Este extremo se repitió, en mayor o menor medida, en todos los países donde acudió el capital francés. Uno de los países donde mejor funcionó fue España, por las razones que expondremos en el siguiente epígrafe.

2.2. La formación de un modelo político en España, siglos XVIII- XIX.

España y Rusia fueron, probablemente, los países periféricos cuyo desarrollo económico estuvo más ligado al capital francés. Lamentablemente no podemos tratar aquí el interesantísimo caso ruso por falta de espacio¹⁹⁸. Centrándonos pues en España, descubriremos que la eclosión de las inversiones francesas de la segunda mitad del XIX, siguiendo la estela europea, se consolidó más aún en el país.

2.2.1. EL DULCE DOMINIO FRANCÉS EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVIII¹⁹⁹.

En sus trabajos sobre los vínculos hispano- franceses de finales del XVIII, Michel Zylberberg apuntó importantes claves para entender lo asimétrico de las relaciones entre ambos países²⁰⁰. El telón de fondo estaba constituido por la debilidad de la estructura productiva y financiera de la economía española y por su especialización en la exportación de materias primas, productos agropecuarios y, sobre todo, plata. En este contexto, los

¹⁹⁶ Paribas fue el resultado de la fusión entre la Banque de Paris y la *Banque de Crédit et de Dépôt des Pays-Bas* de Ámsterdam. Sus orígenes internacionales marcarían mucho su política bancaria a lo largo de los siglos XIX y XX. Bussière (1992).

¹⁹⁷ Se confirmaría pues la adaptabilidad de la idea de “Créditos Mobiliarios” a la que se refiere Gerschenkron (1971), p. 22.

¹⁹⁸ Una excelente síntesis sobre la evolución de las inversiones públicas y privadas francesas en Rusia se encuentra en Girault (1973). Sin tener en cuenta los resultados finales, demasiado influidos por la revolución rusa, las coincidencias en la manera de proceder en ambos países son extraordinarias.

¹⁹⁹ Hemos tomado prestado el término *dulce* a Michel Zylberberg. El dominio francés se produjo sin que hubiera conflictos bélicos de por medio. Zylberberg (1993).

²⁰⁰ Los lazos comerciales, aunque intensos desde la Edad Media, no pueden ser la principal razón. En efecto, el peso relativo en el comercio español pasó de un 18,11% a un 11,55% entre 1726 y 1777. Tanto las importaciones francesas a España como las exportaciones francesas a España se redujeron: las primeras pasaron del 13,35% al 9,64%, mientras que las segundas alcanzaron su nivel más bajo al final del periodo, un 13,31%, después de representar un 21,56% al principio del mismo. Zylberberg (1993), p. 75. Estos datos no recogen el contrabando que según el autor era muy importante.

franceses aprovecharon un buen número de ventajas coyunturales y estructurales para instalarse en el mercado español ante la ausencia de competencia nacional o extranjera²⁰¹. Entre las coyunturales, la Guerra de Sucesión seguida por el advenimiento de los Borbones al trono español, facilitó la incursión francesa en el comercio colonial y en la trata de esclavos²⁰². La conexión borbónica, unida a la atonía productiva autóctona, permitió constituir una red de intereses cohesionada y católica con un marcado componente comercial. Esta red tenía una estructura determinada por el acceso a los recursos financieros. Así, en la cúspide se encontraban la banca instalada en Madrid y las más importantes casas gaditanas, unidas entre sí por estrechos lazos financieros pero independientes²⁰³. En el nivel intermedio se hallaban los importadores y exportadores establecidos en los principales puertos españoles. Finalmente, la base estaba formada por una pléyade de pequeños y medianos comerciantes y productores²⁰⁴.

Sorprende la enorme cohesión del entramado, más allá del hecho de tener una misma nacionalidad. Sobresalía la fuerza de las solidaridades regionales, teniendo la comunidad de origen y el parentesco una vital importancia en la dispersión de estos hombres de negocio por toda España. En ese sentido, hubo una evolución en el tiempo: normandos y bretones dejaron paso a negociantes vasco- franceses, que se instalaron sobre todo en el centro y en la Andalucía occidental²⁰⁵. En segundo lugar, además de profesar la misma religión y una casi total endogamia, las cabezas de la mayoría de las casas habían tenido experiencias personales en España. Unos habían vivido en el país durante breves periodos de tiempo para acudir a ferias o en viajes de negocio. Otros habían completado su formación en alguna casa de comercio ya asentada, familiarizándose con la manera de hacer negocios en el país. Esta experiencia les serviría cuando tomasen el mando de su propia empresa. Tanto los miembros del clan Lecouteulx como Francisco de Cabarrús, por nombrar a los más conocidos, forjaron su carrera de esta manera²⁰⁶. La fascinación por aquella “tierra de conejos” era el rasgo común entre los hombres de negocio franceses²⁰⁷.

Los tipos de negocio de esta red en el país se podrían resumir en dos: las iniciativas individuales y las que necesitaban la ayuda del Estado para desarrollarse. Los hombres de

²⁰¹ Los comerciantes habían conseguido expulsar de los mercados a los comerciantes y productores genoveses. Lapeyre (1982), p. 105.

²⁰² Malamud (1982), pp. 1- 96.

²⁰³ Ocho de las mayores casas de banco de la capital, sobre un total de 150, eran francesas a finales del siglo XVIII. Su proporción puede parecer pequeña pero esto se compensaba con prácticas bancarias que fomentaban una enorme coordinación entre las diferentes casas. Tortella (2000).

²⁰⁴ La proporción de negociantes y marchantes franceses en 1764 era abrumadora: casi 913 de un total de 1.483 entre los mercaderes extranjeros, de los cuales 219 residían en Cádiz. Villar García (1978), p. 362.

²⁰⁵ Zylberberg, pp. 104- 143.

²⁰⁶ Tortella (2000).

²⁰⁷ Sierra Álvarez (1990).

negocio franceses, acostumbrados al *colbertismo* y al *despotismo ilustrado*, entendieron perfectamente que el Estado español quisiera influir en el desarrollo económico del país²⁰⁸. De ahí que el capital francés se hiciera fuerte en el comercio, la producción de artículos de lujo y las finanzas; tres sectores profundamente interrelacionados. Entre los negocios individuales, destacaba la industria textil, que halló en España y en sus colonias un importante mercado hasta la Guerra de Independencia, incluso después de liquidarse el monopolio o hacer frente a la competencia de los tejidos de Silesia y Hamburgo. La exportación de productos agrícolas o mineros, fue reveladora de la habilidad comercial francesa.

Así, no sorprende la importancia de la banca establecida en Madrid o en Cádiz. Las casas gaditanas financiaron el comercio exterior hispano a través del crédito comercial. Las de Madrid, proporcionaron liquidez a los propietarios del ganado trashumante y, de este modo, controlaron la exportación de lanas. Además, su cercanía a la monarquía ilustrada les permitió participar en las grandes contratas y asientos públicos. No desperdiciaron ninguna ocasión para diversificarse significativamente al calor de las grandes obras públicas que el gobierno impulsó o financió para lograr la modernización del reino, como el Canal Imperial de Aragón²⁰⁹.

Las casas francesas estaban en condiciones de responder a las crecientes necesidades de monarquía ilustrada, preocupada, por un lado, por superar el atraso español y, por otro, por proteger el Imperio frente al expansionismo británico. Así sucedió durante la Guerra de Independencia americana, cuando los ministros de Carlos III, ante la imposibilidad de proveerse de fondos en los círculos financieros españoles, recurrieron a la red comercial y financiera francesa, representada por Francisco de Cabarrús, “un hombre de negocios, banquero y economista francés de nacimiento que actuaba en Madrid”²¹⁰. El personaje ha sido analizado por Pedro Tedde de Lorca y por Ovidio García Regueiro²¹¹. De él podría decirse que aunaba gran parte de las características del hombre de finanzas francés: dotado de una excelente educación, supo moverse por los círculos de poder españoles, granjeándose grandes y poderosas amistades (Jovellanos, Campomanes) y provocando, a partes iguales, celos y admiración por parte del poder establecido. La principal consecuencia de estas interrelaciones estratégicas fue la creación del primer banco

²⁰⁸ Zylberberg (1993), p. 145.

²⁰⁹ Zylberberg (1980) y Fabregat y Vidal (2007) y Fabregat (2006).

²¹⁰ Tortella (2000), pp. 164 y 280. La cita es de Cameron (1971), p.97

²¹¹ Una completa historia del personaje se encuentra en Tedde de Lorca (1988), pp. 35-43 y Zylberberg (1978). Para conocer su pensamiento político y económico, véase García Regueiro (2003).

“francés” en España: el Banco de San Carlos, fundado en 1782²¹². Un recuento de los primitivos accionistas del banco revelaría la presencia de más de cincuenta y cinco elementos franceses²¹³. Además, a la cabeza estaba Cabarrús, su principal instigador. Obviamente, explicar cómo se forjó el Banco de San Carlos para tratar el problema de la devaluación de los vales reales queda fuera del marco de este trabajo. Sin embargo, el hecho de que se otorgara al Banco el monopolio de la exportación de piastras coloniales en 1783, sólo refuerza la idea de que los intereses franco- españoles ya configuraban por entonces un muy tupida red.

En general, desde la Guerra de Independencia americana hasta la Guerra del Francés, y a pesar de los cambios en la actitud de los políticos españoles frente a los intereses extranjeros en el país, la dependencia nacional de los medios de negocios franceses no se puso nunca en entredicho, a pesar de la competencia británica. En el fondo, se era consciente de que la industria nacional era incapaz de responder a las necesidades del mercado interior y colonial. Obsérvese, sin embargo, que España había conseguido conservar su libertad aduanera y que estaba surgiendo una burguesía, con peso en la corte y decidida a participar en la explotación del comercio con las colonias y a desarrollar su propia industria manufacturera²¹⁴. Finalmente, Francia se reveló incapaz de controlar la deuda exterior y, por ende, de dominar completamente las finanzas españolas. Esto puede explicarse por dos fenómenos coetáneos y convergentes. Por un lado, la movilización de capitales locales no podía ser muy elevada dada la debilidad del producto neto español. Sabemos que en la propia Francia, esta riqueza transferida no contribuyó siempre a la acumulación de capital o a las inversiones productivas. Esta situación venía influida por las características de la principal industria exportadora francesa, la textil, basada en una manufactura rural que no necesitaba de considerables aportes de capital. Faltaba pues a los círculos de negocios franceses en España industriales con un peso comparable al de los banqueros y los comerciantes. Contrariamente a Holanda o Suiza, además, Francia no tenía, a finales del siglo XVIII, capacidad para exportar capitales a medio y a largo plazo, por lo que no podía, salvo en contadas ocasiones, satisfacer las necesidades financieras de España. Esto, obviamente, lastraba las operaciones galas en España. En este sentido, no es de extrañar que los franceses recurrieran al capital holandés para cubrir los préstamos de deuda pública española limitándose los franceses a ser intermediarios.

²¹² Tedde de Lorca (1988).

²¹³ Tortella (2000) y Tortella (1986), pp. 389- 406.

²¹⁴ Francia no consiguió imponer un tratado comercial como el que había firmado con Turquía o China y que había abierto completamente aquellos mercados a sus manufacturas. Zylberberg (1993), p. 550.

El dominio francés en España de finales del XVIII y principios del XIX era pues limitado. Pero este hecho no resta fuerza a la tesis central de esta investigación, de que antes de 1914 se habían sentado las bases de un modelo de inversión político. No entraremos en el debate sobre si la presencia francesa representó una *periferización* de la economía española en el sistema mundial, o si la competencia de los comerciantes y banqueros franceses afectó a la iniciativa española, penalizando el desarrollo endógeno²¹⁵. Nos interesan aquí los rasgos esenciales del modelo que sólo la Guerra de Independencia vino a quebrar. En primer lugar, los negociantes franceses demostraron una innegable capacidad de buscar y encontrar nichos de negocio en el país. Debido a la vecindad entre ambos países, encontraron acomodo en aquellos sectores donde no había apenas competencia. Su posición en el mercado favoreció el segundo rasgo: la capacidad de intermediación. Fue esta capacidad intermediadora la que catapultó a Cabarrús, cabeza visible de la red francesa, a “tomar las riendas del monarquía”, tal como denunciaron sus detractores²¹⁶. Fue esta capacidad la que enseñó a los hombres de negocios franceses a granjearse amistades políticas para asegurarse favores económicos, tal como muestra la creación del Banco de San Carlos. Fue, finalmente, esta capacidad la que permitiría reconstruir una red muy disminuida desde 1814 cuando los Borbones retomaron las riendas del país.

2.2.2. LOS PROTAGONISTAS DE LA INVERSIÓN FRANCESA EN ESPAÑA.

La Guerra de Independencia dismanteló, pero no destruyó, la red de intereses franceses en España. Sin embargo, el cambio de siglo sí que comportó un cambio de actores. El siguiente epígrafe establece una tipología dual del inversor francés en España en el siglo XIX. Por un lado, los empresarios familiares; y, por otro, los banqueros, auténticos protagonistas del periodo. En nuestra reconstrucción, basada en la abundante bibliografía sobre el particular, se destaca la interacción entre el poder político y el capital francés. Más que cooperar, los distintos tipos de entidades financieras francesas compitieron por los favores de la Hacienda española para lograr sus objetivos. Estos objetivos están en la base del modelo de inversión que estudiamos en este trabajo.

La escasez de fuentes disponibles dificulta la reconstrucción de las inversiones directas francesas en la España de la primera mitad del siglo XIX. Muchos empresarios franceses, sin embargo, dejaron rastro en el tejido industrial del país. La comunidad francesa era lo suficientemente numerosa como para editar un periódico francés en Madrid en las primeras

²¹⁵ Zylberberg (1993), p. 552.

²¹⁶ Tedde de Lorca (1988).

décadas del Novecientos. En Zaragoza, representaba casi el 7% de la población²¹⁷. El francés que probaba fortuna en España solía poseer un pequeño capital para iniciar un negocio o tenía una sólida formación, o ambas cosas a la vez²¹⁸.

Tomaremos como ejemplos significativos de este tipo de inversión individual cinco familias francesas que se implantaron con éxito en España: los Cros, Delclaux, Mahou, Rivière y Lebon. El empresario individual francés se aventuró en España por un cierto determinismo geográfico. Así, François Cros estableció en Barcelona su base de operaciones, en 1818, para construir una de las primeras fábricas de productos químicos del país. Charles Lebon también implantó en la ciudad condal la primera de sus fábricas de gas en 1842, gracias a su Compañía Central de Alumbrado por Gas²¹⁹. Por su parte, Louis Delclaux se trasladó a Vizcaya, en 1843, para desarrollar un alto horno en Begoña (Bilbao), al que se le dio el nombre de Santa Ana de Bolueta²²⁰. Otras familias se establecieron en Madrid. Francisco Rivière instaló aquí una fábrica de cables y alambres hacia 1854 y Casimiro Mahou hizo lo propio con una fábrica de pintura en 1860²²¹. Es de reseñar el éxito y la longevidad de estas empresas en el mercado español. Más aún, destaca su adaptación al medio, basada en una escasa inversión y en el carácter familiar del negocio. En efecto, ninguno de los casos citados aportó demasiado capital ni pretendió buscarlo mediante emisión de acciones. Sin embargo, todas las empresas mantuvieron su carácter familiar. Así, los Cros, Delclaux, Rivière y Mahou controlaron sus negocios hasta bien entrada la década de los sesenta del siglo XX²²². El crecimiento fue unido a la diversificación. Isidoro Delclaux, hijo de Louis, eligió el vidrio y la compra-venta de materiales, los hijos de Casimiro Mahou, cambiaron la pintura por la cerveza antes de finales de siglo, Francisco Rivière se trasladó de Madrid a Barcelona y tanto la empresa Cros como la Lebon aumentaron sus capacidades productivas. Nótese que la de los Lebon era una empresa a escala europea con intereses de gas desde España hasta Egipto, pasando por Francia y Argelia pero estaba liderada por un empresario que contaba con excelentes capacidades técnicas y escasos recursos financieros. Con el tiempo, no obstante, este tipo de empresas perdieron su naturaleza francesa.

Otros ejemplos también merecen ser citados. La Sociedad de los Cuatro Puentes Colgantes, con capital de *Jules Seguin et Cie*, obtuvo la licencia para fabricar los cuatro primeros puentes

²¹⁷ Cameron (1971), pp. 99-101.

²¹⁸ Chastagnaret (2000), pp. 540-545.

²¹⁹ Tortella (2000): pp. 48-49

²²⁰ Torres (Dir.) (2000), pp.345-346.

²²¹ Sobre los Rivière, Fernández Pérez (2004), pp. 67-92 y sobre los Mahou, García Ruiz y Laguna (1999), pp.19-22.

²²² Hasta los ochenta para Cros, Delclaux y Mahou. Véanse los casos en Torres (dir.) (2000).

colgantes del país, siendo el primero de ellos el de Fuentidueña del Tajo²²³. En 1844, la Compañía de Minas de Asturias, con *Lambert et Cie.* a la cabeza, fue la primera en construir los primeros altos hornos españoles²²⁴. También en este sector, comenzó a destacar, en 1846, la Siderúrgica de Villayana de Tena con capital vasco- francés (Arteaga y Jacques) y dirección gala. Algunos autores también han identificado algunas peticiones de licencia para construcción de ferrocarriles que tuvieron escaso impacto²²⁵.

En el siglo XIX llegaron a convivir tres tipos diferentes de bancos franceses en el mercado español, asemejándose bastante la cronología a lo ocurrido en Francia. Ya se ha hecho referencia a los representantes de la *Haute Banque* parisina. Entre ellos destacan las familias de banqueros protestantes (Mirabaud o Ardoin), católicos (Laffitte), judíos (los Rothschild, además de Worns o Fould)²²⁶. Desde 1820, todos ellos estuvieron dispuestos a socorrer financieramente a la Hacienda española. Esta importante actividad de los financieros franceses en la economía española se plasmó, a mediados de los años 1830, en la apertura de una agencia estable de los Rothschild en Madrid, bajo la dirección del alemán Daniel Weisweiller²²⁷. Fue la primera representación oficial de la familia en España, muy útil para la defensa de sus intereses, en particular las minas de Almadén²²⁸.

Con la fiebre del ferrocarril llegó al país y un nuevo marco legislativo a mediados de siglo, se produjo la implantación de nuevas entidades de crédito²²⁹. Eran herederas de los intentos de Laffitte y los Péreire años antes en Francia²³⁰. En España, los genuinos protagonistas de este modelo de inversión fueron los franceses Isaac y Émile Péreire con su Crédito Mobiliario Español (CME, la versión española del *Mobilier*) y el grupo formado por Alfred

²²³ Tortella (2000), p. 195, Sardá (1998 [1948]), p. 263 y Costa Campí (1983), p. 30.

²²⁴ Con personal francés y la mayoría de accionistas en Londres, su periplo español duró hasta 1849. Costa Campí (1983), p. 30.

²²⁵ Costa Campí (1983), p. 31.

²²⁶ Broder (1977), p. 164, Sardá (1998[1948]), p.

²²⁷ López Morell (2004), p. 605.

²²⁸ Gilles (1965- 1967), p. 414.

²²⁹ Por orden cronológico, la Ley de Sociedades por Acciones (1848) y las Leyes de Bancos de Emisión (1849 y 1851) no lograron los efectos deseados pues la mayoría de empresas prefirieron seguir como comanditarias. A mediados de la década, el proceso pareció acelerarse: se promulgó la Ley de Ferrocarriles (1855), gracias a la llegada de nuevos gobiernos más progresistas, con una clara influencia francesa en su redacción. Siguiendo lo emprendido en el año anterior, se aprobaron dos leyes al mismo tiempo: la Ley de Bancos de Emisión y la Ley de Sociedades de Crédito (1856). Estas dos últimas, con la de ferrocarriles, permitieron la llegada del capital extranjero en la banca, el ferrocarril y la minería. La Ley de Minas (1859), con influencia inglesa, reforzó lo mencionado anteriormente, y finalmente la Ley de Sociedades (1869) completó el marco legal. Costa Campí (1983), pp. 87-89 y pp. 153- 156. Tortella (1995[1973]), p. 168.

²³⁰ Feis (1930) y Tortella y García Ruiz (1999), p.5.

Prost y los hermanos Louis y Numa Guilhou: con su Compañía General de Crédito (CGC). Ambos encabezaron una intensa y variada política inversora²³¹.

Por su parte, los Rothschild no sólo dominaban las finanzas públicas españolas desde el segundo tercio del siglo, sino que aprovecharon la legislación favorable de mediados de siglo para crear su Sociedad Española Mercantil e Industrial (SEMI). Era esta una entidad alejada de los preceptos *saintsimonistas*. Aunque se vendió como una oportunidad para dar un giro a su política inversora (de las finanzas públicas a las inversiones industriales, con la Compañía de Ferrocarriles de Madrid a Zaragoza y a Alicante, MZA, como mayor exponente), lo cierto es que se trató de una estrategia para “aislar política y económicamente a los Péreire en el mercado de Madrid”, tal como argumenta López-Morell²³². Con la SEMI o sin ella, los Rothschild continuaron practicando una intensa política de participaciones financieras, siguiendo la ortodoxia francesa y guardando reputación²³³.

La irrupción de este tipo de bancos ni impidió la creación de nuevos establecimientos, ni excluyó a las entidades financieras presentes en España. De hecho, la batería legislativa de mediados de siglo procuró un primer impulso a la industrialización del país, pero no solucionó los problemas financieros del Estado. Seguían existiendo muchas oportunidades de lucro y nadie estaba dispuesto a dejarlas escapar. El refugio del CME en sus posesiones españolas, debido a su refundación en Francia a partir de 1867, posibilitó la llegada de las nuevas entidades creadas en el país galo para colmar el vacío dejado por el banco de los Péreire²³⁴. Así el mercado bancario español también se completó con los llamados bancos de depósitos (el CL, el *Comptoir National d'Escompte de Paris* y la SG), llegados a España desde mediados de los 1860. El más emprendedor fue el CL que se había instalado con una agencia de representación en Barcelona en 1864, para dar salida hacia Francia a los productos agrícolas españoles²³⁵. Su gran apuesta, que llegó probablemente un poco tarde, fue la sucursal de Madrid en 1876²³⁶. La llegada al poder de Alfonso XII en 1874, las necesidades financieras de la Corona, las disponibilidades del banco tras el cierre de la agencia de Constantinopla y la experiencia acumulada en las operaciones con el Estado,

²³¹ Sobre los orígenes y desarrollo del CME, Sánchez Albornoz (1977), pp. 179- 181.

²³² López- Morell (2005), pp. 155- 156. Broder y Tortella coinciden en que la SEMI fue creada para drenar ahorro local en la financiación de MZA. Broder (1982), pp. 690- 699 y Tortella (1995[1973]), 73- 75.

²³³ Mckey (1990), p. 119.

²³⁴ Cameron (1971), p. 175, Delaunay (2002) y Bonin (2006b).

²³⁵ Arroyo Martín (1999), pp. 91-98.

²³⁶ Bouvier (1961), p.645 y Delaunay (2000), p.1312.

aconsejaron a Henri Germain, el fundador, el asentamiento del establecimiento en la capital.

El resto de bancos no tuvo representación oficial, aunque algunos sí fueron muy activos. Es el caso de la *Banque de París*, devenida Paribas desde la fusión del Banco de París con el de los Países Bajos en 1872. La entidad primitiva compitió, en España, con el resto de los bancos por los favores de la Hacienda mientras que los objetivos de la segunda, desde su creación, se centraron en negocios industriales en el extranjero. En España, de hecho, buena parte de las empresas creadas en la segunda mitad del siglo XIX con capital extranjero contaron con la participación financiera o promotora de esta banca de negocios pura. De la mano del financiero francés, arquitecto de las operaciones españolas del banco, Adrien Delahante Lucien Villars y Edmont Joubert, Paribas intentó competir con los Rothschild en las finanzas públicas para poder introducirse en los sectores tradicionales de la inversión francesa: banca y, sobre todo, ferrocarriles²³⁷.

2.2.3. LA IMPLANTACIÓN DEL MODELO.

La recopilación de los distintos tipos de entidades financieras francesas sirve como primer paso para explicar la forja del modelo de inversión francesa en España. En el siglo XIX, la convivencia de todas las entidades presentadas, con naturaleza y propósitos diferentes, provocó roces que provinieron, sobre todo, de la competencia entre la mayoría de las entidades por hacer negocio con la Hacienda española.

La historiografía española ha puesto siempre de manifiesto el constante y omnipresente déficit de la economía española con el exterior²³⁸. Déficit comercial por el diferencial entre recursos y necesidades de una economía en busca de nuevos equilibrios²³⁹. Pero también déficit de las cuentas públicas que el ahorro nacional no podía cubrir²⁴⁰. La relación entre déficit comercial y recurso al ahorro extranjero no parece demasiado clara, al menos para el siglo XIX. Sin embargo, las necesidades crecientes de la Hacienda sí condujeron claramente a recurrir al ahorro foráneo. En el siglo XIX español, el acceso a capitales exteriores se limitaba a Londres y París. Las otras plazas, como Bruselas o Ámsterdam, ocuparon un lugar secundario a partir del 1820. La acumulación de capital en la Francia de la primera

²³⁷ Broder (1982), p. 777, Cameron (1971), p. 176, Bussière (1992).

²³⁸ Tena (2005).

²³⁹ Tena (1992).

²⁴⁰ La obra de referencia es Comín (1988). Broder (1982), p. 317.

mitad del XIX permitió, más que financiar las arcas públicas españolas, evitar su colapso. El fenómeno de la inversión en deuda pública fue, según Broder, antiguo, importante y duradero y es fundamental su estudio, pues se inicia la senda que marcará las inversiones francesas en España²⁴¹. No sólo eso, las relaciones de las entidades francesas con el Erario público español marcaron una manera de actuar, muy debatida, y que se asemeja a lo que hoy en día se llamarían políticas de presión o de *lobby*²⁴².

Las relaciones comerciales y financieras trabadas entre ambos vecinos en el siglo XVIII, más el atraso económico español y la aparente debilidad política del país, facilitaron la implantación de un modelo específico de inversión francesa en España. Empieza pues aquí una recopilación, fruto de una selección de la extensa bibliografía disponible, lo más completa posible, de los patrones de inversión en deuda pública de las entidades francesas. De esta relación, nos interesan las relaciones tejidas con los distintos gobiernos y posibles socios españoles más que sus resultados económicos.

Los esfuerzos de la Guerra de Independencia provocaron un rápido crecimiento de la deuda, a pesar de lo reacio que se mostró Fernando VII al recurso al crédito²⁴³. Desde la década de los 1820, la banca liberal francesa entró con fuerza en las finanzas españolas. Broder y Costa Campí destacaron las relaciones del Tesoro del Trienio Constitucional, con las casas de banca Laffitte y Ardouin & Hubbard²⁴⁴. Tras la campaña de los Cien Mil Hijos de San Luis y la vuelta al absolutismo, la repudia de todos los compromisos adquiridos por las Cortes restringió sobremanera el abanico de prestamistas potenciales.

En esas circunstancias, la plaza económica más importante fue París. Era, probablemente, la única opción que le quedaba al Erario español. En efecto, Ámsterdam se negó a conceder nuevos préstamos hasta que se reconocieran las antiguas deudas de finales del siglo anterior²⁴⁵. Por su parte, Londres no acogía operaciones españolas por razones

²⁴¹ Broder (1976), pp. 12-14.

²⁴² Desde muy pronto Jordi Nadal habló de "compensaciones indirectas", Nadal (1975), p. 33, algo que Costa Campí profundizó en Costa Campí (1983), pp. 87-89. Broder no parece tener tan clara esa correlación, aunque reconoce presiones puntuales, Broder (1982), p. 657. Recientemente, autores como López Morell tampoco ven relaciones causales entre la acción de los supuestos *lobbies* y las prebendas a las empresas españolas de los Rothschild, López Morell (1999 y 2004).

²⁴³ Sardá (1998 [1948]), p.253.

²⁴⁴ Broder (1982), p. 377 y Costa Campí (1983), p. 20. La operación de empréstito se hizo ante la negativa de los Rothschild a participar en el empréstito. Según López Morell, la familia de banqueros sólo participaría en la operación si se pagaban los intereses en Londres y si se les cedía la venta del azogue de Almadén en México. Ambas propuestas fueron rechazadas por Canga Argüelles. López Morell (2004), p. 601.

²⁴⁵ Broder (1982), p. 367. Según Sardá, la deuda ascendía a 598,8 millones de reales, Sardá (1998[1948]), p. 253.

económicas (un buen número de inversores ingleses tenían intereses en la deuda holandesa “repudiada”) y políticas (la presión a España para que se desembarazase totalmente de sus ataduras con las colonias americanas). De hecho, se creó un *Committee of Spanish Bondholders* que exigió el cierre de la Bolsa de Londres a cualquier emisión de deuda española²⁴⁶. Con la necesidad de obtener fondos, y ante el rechazo de la práctica totalidad de la gran banca europea, sólo el empréstito fallido de Louis Guebhard, un banquero francés demasiado discreto para lidiar con tamaña operación, permitió cierto alivio a las arcas del Estado. Sobrepasados por la situación financiera, a partir de 1824, los distintos gobiernos de Fernando VII volcarían todas sus ofertas en el único banquero que acudió con decisión a la llamada del Estado español: Alejandro Aguado. El futuro Marqués de las Marismas, se encargaría de las emisiones de deuda española en París durante el resto de la “década ominosa”²⁴⁷.

La fase final del reinado de Fernando VII, con un acercamiento a los liberales por la defensa de los derechos sucesorios de su hija Isabel, supuso la primera toma de posiciones de uno de los grandes protagonistas de este capítulo: la familia Rothschild. Por un lado, ésta consiguió el primer contrato de Almadén, por medio del comerciante francés Francisco Javier Ezpeleta. Por otro, la familia firmó un acuerdo con Aguado y otros banqueros para elevar el precio de la deuda de las Cortes de un 15% a un 30% de su nominal en la bolsa de París, de cara a una conversión de estos títulos²⁴⁸. Los Rothschild no participaron en esta emisión, la última del periodo. Sin embargo, sus movimientos revelaron su predisposición a tomar posiciones ante los inminentes cambios en la política española.

Con la muerte de Fernando VII, el protagonismo de Aguado se extinguió siendo sustituido por otros inversores extranjeros. A los ya citados Laffitte y Ardouin & Hubbard se les unieron los Rothschild, que fueron los más activos, consolidando sus negocios en el país. No sólo asumieron la corresponsalía del Banco de San Fernando en Londres y en París, sino que también crearon una agencia permanente en la capital con el joven Weisweiller, agente de la familia, a la cabeza. La carrera de Weisweiller, por cierto, se aceleró durante la Primera Guerra Carlista con el asunto de la denominada deuda flotante del Estado, encaminada a financiar al ejército del norte en la contienda, y que se convirtió en un

²⁴⁶ Broder (1977), p. 162 y López Morell (2004), p. 601.

²⁴⁷ Aguado es, probablemente, el segundo banquero “franco- español”, tras Cabarrús. Su carrera se debió a que, desde 1824, había suscrito un contrato con Ballesteros para transferirle el papel no colocado en el empréstito. Broder (1982), pp. 420-424 y López Morell (2005), p. 57.

²⁴⁸ Fergusson (1998), p. 379.

importante negocio de la mano del intendente de la Casa Real, Manuel Gaviria²⁴⁹. Entre 1836 y 1840, los Rothschild y sus asociados prestaron al Tesoro, en total, casi 420 millones de reales de vellón, adelantando más de 276 millones, cerca del 26% de la deuda flotante del Estado²⁵⁰. De entre las más de veinte operaciones lideradas en el periodo, destacan los 50 millones de reales que los Rothschild hubieron de adelantar para renovar el contrato de las minas de Almadén²⁵¹.

A pesar de las distintas conversiones acometidas por los ministros Agustín Fernández Gamboa y Alejandro Mon en 1841 y 1845, respectivamente, quedaba pendiente la deuda generada desde el trienio hasta 1834²⁵². A pesar de las presiones del *Committee of Spanish Bondholders*, liderado por Weisweiller, la llegada de Juan Bravo Murillo a la jefatura del Gobierno cambiaría las reglas del juego con su famoso “arreglo”. En realidad, como han puesto de manifiesto muchos autores, se trataba de una quiebra encubierta, que contó con el práctico beneplácito de los principales acreedores franceses²⁵³. En efecto, tanto Laffitte como Weisweiller aceptaban la mayor parte de los cambios, excepto la reducción de los intereses atrasados. Bravo Murillo se negó a ello y su negativa tuvo como consecuencia inmediata la no admisión de títulos españoles en la bolsa de Londres, a la vez que cerró las puertas del crédito al país en las dos décadas siguientes²⁵⁴. Las reformas de Bravo Murillo no lograron acabar con los problemas de endeudamiento, como demuestra la propuesta de desamortización general de Pascual Madoz en 1855. Éste presentó, asimismo, un nuevo proyecto de empréstito que fracasó antes de empezar ante la oposición de los acreedores que, sin embargo, no impidió la llegada de nuevos competidores, ni cerró las relaciones con el Estado²⁵⁵.

La llegada de los bancos de inversión y el desarrollo de las inversiones ferroviarias dinamizaron los ingresos de la Hacienda, ayudados por los efectos de la desamortización y

²⁴⁹ Los Rothschild no estuvieron, en un principio, demasiado convencidos por el negocio, que rozaba la usura. Broder (1982), p. 528. Sin embargo, ante la insistencia de Weisweiller, las propuestas de Gaviria, comenzaron a ser aceptadas. López Morell (2004), p. 607, Otazu (1987), pp. 119- 120, Tedde de Lorca (1988), pp. 126- 127.

²⁵⁰ López Morell (2005), pp. 97- 103.

²⁵¹ Ibid., pp.72-74.

²⁵² El Estado reconocía una deuda de casi 15.000 millones de reales a finales de la década de los 1840. Artola (1986), pp. 267- 269 y Carrera Raya (1987), pp. 58- 59.

²⁵³ En resumen, el borrador de ley sólo reconocía una parte de deuda (el 3% consolidado), casi despreciando los antiguos títulos de deuda del 5% (que sólo recibirían más que una parte de sus intereses). Además, los intereses atrasados se reducían a la mitad para convertirse con los anteriores en una nueva deuda diferida. Tortella (1995[1973]), Broder (1982), Comín (1988), Artola (1986), Tedde de Lorca (1981), López Morell (2001, 2004 y 2005).

²⁵⁴ Broder (1982), p. 511 y p. 558.

²⁵⁵ Los Rothschild, por ejemplo, mantuvieron intensas relaciones con el Banco de España para la venta de oro, y a pesar de la pérdida del contrato de Almadén (compensado en parte por los nuevos negocios de comercialización del Tabaco). López Morell (2004), p. 610.

por el nuevo protagonismo de la Caja General de Depósitos²⁵⁶. Jean Bouvier, en su historia sobre el nacimiento del CL, ilustra bien la feroz competencia entre entidades bancarias francesas por hacerse con los favores de unas instituciones revitalizadas²⁵⁷. El propósito final variaba según quién presionara al Estado: en el caso de los bancos de depósitos o las casas de banca, el objetivo era la maximización del beneficio²⁵⁸. Por otro lado, los bancos de inversión presionaban con sus préstamos para obtener favores para sus compañías.

Sin la pretensión de abarcar la totalidad de operaciones con el Tesoro español, los siguientes ejemplos muestran bien a las claras las intrigas entre bancos franceses. Sirva como primer ejemplo la intromisión de la Casa Ardouin sobre un contrato de Almadén allá por 1834²⁵⁹. Como era de esperar, la familia Rothschild protagoniza gran parte de los casos de políticas de presión sobre los poderes públicos. López Morell ilustra bien esta relación de atracción- desconfianza que marcó a la familia de banqueros judíos y al Estado español²⁶⁰. Las dificultades del Tesoro, más su hegemonía financiera, fruto en parte de su excelente manejo de la información, permitieron a los Rothschild asegurarse una presencia privilegiada y exclusiva en sectores monopolizados por el gobierno, entre los que destacan los contratos de exclusiva de venta de la producción de las minas de Almadén, o el arriendo del tabaco²⁶¹. Otros casos, como las supuestas compensaciones indirectas durante el Sexenio Democrático (1868-1874) a las compañías de ferrocarril de los Rothschild en forma de subvenciones constituyen intentos de situar a los diferentes gobiernos españoles en la órbita de la familia²⁶².

No sólo los Rothschild utilizaron políticas de presión. Otros importantes actores de la inversión francesa utilizaron su influencia para facilitar la promulgación de leyes que les favoreciesen, como fueron las Leyes de Bancos de Emisión y de Sociedades de Crédito, ambas del 28 de enero de 1856²⁶³. Jordi Nadal afirma que existe una correlación positiva entre la aceptación de las solicitudes de los Péreire, Prost-Guilhou y Rothschild para crear sociedades de crédito y la suscripción de las cuatro quintas partes de un préstamo al gobierno de unos 200 millones de reales. Los Péreire ya habían adelantado, un año antes,

²⁵⁶ Esta institución, copiada de una análoga francesa, recogía fondos dispersos de la Administración y habilitaba cuentas corrientes a los particulares. Gonzalo (1981).

²⁵⁷ Bouvier (1961), p. 610.

²⁵⁸ Las ganancias podían según el autor llegar a un 20 % de lo prestado o adelantado. Bouvier (1961), p. 619.

²⁵⁹ Véase una historia en López Morell (2005), pp.72-74.

²⁶⁰ López- Morell (2005), capítulos 5 y 6.

²⁶¹ Ibid., p. 74 Comín y Martín Aceña (1999), p. 73.

²⁶² Fontana (1977), p. 80, Comín (1988), p. 429, nota (23) y Nadal (1975), pp. 33-34.

²⁶³ Broder también ve correlación en la facilidad para encontrar financiación por parte del Estado español con las contrapartidas a Fould, Rothschild, Péreire y Mirès para sus actividades en la península. Broder (1977), p. 164.

24 millones para asegurar su proyecto de compañía, mientras que 42 millones de reales prestados por Prost tuvieron como consecuencia la concesión al banquero de la Orden de Isabel la Católica en mayo de 1856²⁶⁴.

Bien sea por contrapartidas o, simplemente, por los beneficios de las operaciones, las presiones al gobierno alcanzaron su clímax a mediados de la década de los 1860, a pesar de la crisis de 1864 que paralizó casi totalmente la actividad industrial y comercial. Afortunadamente para la Hacienda española, el colapso de las cuentas públicas se evitó con la ayuda de los financieros franceses, en particular, de los Rothschild. El Sexenio Revolucionario no supuso pues una tregua para nuestros protagonistas. De hecho, entre 1866 y 1868, los Rothschild y los Péreire, unidos por intereses comunes en una breve tregua en su guerra continental, adelantaron varias veces los fondos necesarios para pagar el cupón de la deuda, pretendiendo así conseguir mayores subvenciones para sus empresas ferroviarias o la supresión de algunos impuestos, aunque el objetivo final era aumentar el límite de emisión de obligaciones²⁶⁵. Asimismo, presionaron a los gobiernos extranjeros para que se aceptara un nuevo arreglo de la deuda y un nuevo empréstito propuesto por el ministro de turno, Manuel Barzanallana. Con ello, los Rothschild consiguieron asegurarse el contrato de Almadén y ciertas compensaciones para MZA mientras los Péreire, lograban lo propio para la Compañía de los Ferrocarriles del Norte de España (Norte)²⁶⁶. Sin embargo, el camino para llegar a sus propósitos no fue nada sencillo. A pesar de presionar al embajador francés en España, Maurice Mercier de Lostende, y ofrecer al gobierno un adelanto de 60 millones de francos, los banqueros ferroviarios no contaban con un préstamo de la misma cantidad que propuso un grupo de *Haute Banque* encabezado por la *Banque Fould* y que fue aceptado por el gobierno de Narváez, aún concediendo ciertas compensaciones a Norte y MZA²⁶⁷. Al fracaso de su colocación en el mercado francés parecen no ser ajenos ni los Péreire ni los Rothschild²⁶⁸. Tampoco fue ajeno a esto, pocos meses después, que un segundo grupo con la SG y el *Crédit Foncier* se ofreciera para convertir al 3% una parte de la deuda externa española, con las consiguientes protestas de Émile Péreire ante el gobierno francés. Todo en vano, pues el gobierno español estaba interesado en diversificar sus fuentes de crédito para no tener que depender en exceso de los bancos ferroviarios. La colocación de estos nuevos títulos en el mercado de París sólo

²⁶⁴ Nadal (1975), p. 36.

²⁶⁵ Bouvier (1961), p. 610. El límite máximo de emisión de obligaciones se modificó al menos en cuatro ocasiones entre 1860 y 1866. Agradezco al profesor López Morell sus comentarios e informaciones sobre este punto.

²⁶⁶ López Morell (2004), p. 614.

²⁶⁷ La compensación consistió en exonerar el pago del 10% por billete vendido. Bouvier (1961), p.610.

²⁶⁸ *Ibid.*, p. 611.

fue posible después de que los Rothschild consiguieran lo deseado para sus empresas en 1868²⁶⁹.

Dentro de este entramado, el más importante del grupo de los bancos de depósitos, el CL, se alió con el mejor postor. Por un lado, se unió a la Banca Fould, mediante préstamos a corto plazo, en el crédito de los 60 millones a pesar de haber sido expulsado del mercado italiano por este mismo banco. Por otro, cuando el Banco de París tomó las riendas del mercado madrileño liquidando prácticamente cualquier competencia, el CL empezó a asociarse con el Crédito Mobiliario de los Péreire, al cual adelantó, para empezar, unos 3 millones de francos en 1869²⁷⁰. Estos movimientos sugieren que el oportunismo era vital en el mercado financiero español de la época.

La llegada de los progresistas en otoño del 1868 supuso un repunte en la actividad de los inversores franceses. El empréstito de “los 100 millones” para consolidar la deuda del Estado, negociado entre el ministro Laureano Figuerola y los Rothschild, despejó las resistencias de las bolsas europeas para aceptar los nuevos valores españoles²⁷¹. Sin embargo, también abrió la puerta a nuevas entidades de crédito que pretendieron optar a los grandes servicios de la deuda que el nuevo gobierno planeaba²⁷². La competencia se cristalizó en el Banco de París, una institución creada para contrarrestar el dominio de los Rothschild en las finanzas europeas²⁷³. Este nuevo banco, que aglutinaba muchas de las casas de banca con representación en España, se marcó como objetivo el mercado de nuestro país, de la mano de Delahante²⁷⁴. Su relativo fracaso en un nuevo empréstito, el de los “mil millones”, supuso la casi definitiva cesión de las minas de Almadén a los Rothschild, ante las dificultades económicas del Tesoro²⁷⁵. Sin embargo, no supuso la retirada de la entidad parisina del mercado financiero español, muy al contrario. Su activa participación en la creación del Banco de Castilla, junto a otros socios españoles (entre ellos, la familia Girona, del Banco de Barcelona) en 1871 y, sobre todo, en la concesión, en 1872, del monopolio de cédulas hipotecarias en el Banco Hipotecario de España, a cambio de un crédito de 250 millones de pesetas al 3%, colocó al Banco de París (devenido Paribas) en disposición de competir con los Rothschild en el mercado financiero español,

²⁶⁹ López Morell (2004), pp. 615.

²⁷⁰ Bouvier (1961), p. 617.

²⁷¹ López Morell (2005), pp. 232-235.

²⁷² López Morell (2001), p. 251.

²⁷³ Bussière (1992), pp. 23-24.

²⁷⁴ Broder (1982), p. 769 y Smith (2006), p. 78.

²⁷⁵ López Morell (2005), pp. 237-238.

aunque con cierta ventaja para los segundos²⁷⁶. Al mismo tiempo, esta concesión posicionaba a Paribas en el tablero de los recursos mineros y de los ferrocarriles²⁷⁷. Paribas y los Rothschild actuaron como socios del Banco de España, el gran ganador del proceso, en los arreglos de la Deuda en 1876 y 1881, las dos grandes operaciones del siglo que trajeron la ansiada estabilidad de la Hacienda Pública²⁷⁸.

Cuadro 5. Aportaciones extranjeras a préstamos públicos españoles, 1768- 1890 (millones de francos franceses).

Años	Holanda - Bélgica	%	Francia	%	Gran Bretaña	%	Varios	%	Total
1768-1815	53,3	100	-	-	-	-	-	-	53,3
1820-1823	-	-	22,25	17,36	105,9	82,64	-	-	128,15
1824-1850	8,3	3,28	190,7	75,35	18,2	7,19	35,9	14,18	253,1
1851-1865	-	-	134,9	72,64	50,8	27,36	-	-	185,7
1866-1871	67,8	14,53	377,2	80,84	21,6	4,63	-	-	466,6
1872-1890	77,4	13,47	313,9	54,63	183,3	31,90	-	-	574,6
1768-1890	206,8	12,45	1038,95	62,53	379,8	22,86	35,9	2,16	1661,45

Fuentes: adaptado de Broder (1977), p. 164.

Cuantificar de manera fiable los resultados de tales prácticas se nos antoja una tarea imposible. Ya para el cálculo de 1850, las cifras aportadas por los especialistas difieren en más de mil millones de francos²⁷⁹. Sabiendo que fueron sumas importantísimas, es

²⁷⁶ De las 11 operaciones más importantes para la obtención de fondos firmados por el Tesoro durante el Sexenio, siete tienen como protagonistas a los Rothschild y a Paribas, López Morell (2004), p. 617. Sobre el Banco de Castilla, Tortella (2000), pp. 13-14 y pp. 18-19. Para la creación del Banco Hipotecario, véase Lacomba y Ruiz (1990) y Costa Campí (1983), pp.131-139. Broder describe también el proceso en Broder (1982), pp. 767-793.

²⁷⁷ En la operación de 1871 sobre bonos del Tesoro, el Banco de París consiguió que el pago a sus avances se hiciese sobre los recursos de Almadén, Río Tinto y Torrevieja, además de conseguir una opción para el desarrollo industrial de las tres cuencas. Sólo prosperó la tercera. La operación hizo reaccionar a los Rothschild con respecto a Almadén, Broder (1982), pp. 591- 596. Para una historia de la red del sur, Tedde (1980).

²⁷⁸ Ambas operaciones refrendan también la entrada de los Urquijo, representantes del sindicato bancario de Madrid, en las negociaciones entre el Estado y las entidades privadas francesas, Torres y Puig (2008). López Morell (2001), p. 254. La actividad financiera de la familia judía, aparte del apoyo interesado al Banco de España, quedó reducida al mantenimiento del contrato de Almadén y al giro con las delegaciones de París y Londres.

²⁷⁹ Cameron hablaba de 700 millones de francos, en Cameron (1971), p. 369, mientras que Sardá (1998[1948]), p. 256, recogiendo datos del *Journal des Economistes*, anota una deuda exterior de 6.494 millones de reales (unos 1755 millones de francos), dentro de una deuda total de 16.000 millones de reales. La cifra que adelanta Broder en el cuadro 5 llega con dificultad a los 500 millones de francos hasta 1850.

interesante comprobar la hegemonía francesa en las finanzas públicas españolas del siglo XIX (cuadro 5)²⁸⁰.

De la aportación acumulada en el período, más de las dos terceras partes fueron suscritas por inversores franceses, con picos de más del 80% en el periodo 1866- 1871. Broder afirma que las entidades francesas recibieron, como pago a sus servicios, cinco veces más de lo que habían prestado entre 1851 y 1900²⁸¹.

La importante actividad de las instituciones financieras mencionadas hasta ahora estuvo a la base de la creación de las mayores empresas del panorama empresarial español del siglo XIX en los sectores que pueden considerarse clásicos: minería, banca, ferrocarriles y servicios públicos. Sectores en los que el peso del capital francés era abrumador (cuadro 6).

Los resultados más importantes de los bancos pertenecientes a la élite de la *Haute Banque* parisina se registraron en el ámbito de la deuda pública y en el apoyo a las distintas operaciones ferroviarias de los bancos de inversión. Los Rothschild fueron los principales protagonistas de la economía española del siglo XIX. Su omnipresencia en las finanzas públicas les permitió reorientar sus inversiones hacia proyectos más industriales. Comentada anteriormente la verdadera naturaleza de la SEMI, sólo la mencionaremos una vez más como ejemplo de las prácticas de la familia. En palabras de Gabriel Tortella, “fieles a la táctica de los Rothschild de aliarse siempre con los que estaban en el poder, la SEMI compartió cinco de los 21 consejeros del Banco de España”²⁸². Así, eran miembros de su primer consejo de administración Alejandro Mon (varias veces ministro de Hacienda), Antonio Guillermo Moreno, Estanislao de Urquijo, Antolín de Udaeta, Adolfo Bayo, Vicente Baura y Fernando Fernández Casariego, todos ellos miembros del consejo del Banco de España²⁸³. Estas prácticas se repitieron en la mayor parte de sus inversiones.

²⁸⁰ Utilizamos la serie de Broder (1977), p. 164, porque uno de los pocos intentos que engloba más de 120 años de datos, clasificándolos por países. Las series de López Morell (2005), Apéndice 1, también son muy útiles para el largo plazo aunque solo se refieren a la acción de los Rothschild, sin deslindar la participación francesa de la inglesa. También son útiles para la reconstrucción los trabajos de Martín (1980), Otazu (1987) y Roldán (2003).

²⁸¹ Broder (1982), p. 655.

²⁸² Tortella (1995[1973]), p. 73.

²⁸³ Para profundizar en este tema, es harto interesante consultar el diagrama sobre la evolución de los consejos de administración de las empresas SEMI, MZA y Peñarroya en López Morell (2005), p. 480.

Cuadro 6. Capital invertido en España, por países y sectores, 1851-1914 (millones de pesetas corrientes, inversión acumulada).

Sector	Francia	G.B.	Bélgica	Alemania	EE.UU	Otros	Total
Transportes	452,3	78	62,3	3,1	-	-	595,7
Banca, finanzas	395	12	1,82	6,3	-	117,6	532,72
Minas	78,4	158	30	22,5	-	4	292,9
Servicios públicos	35,4	3	-	43,57	50,14	25,4	157,51
Química	29	1	7,2	6,17	-	-	43,37
Obras públicas	24,13	3	-	0,24	-	-	27,37
Alimentación, tabaco	22	0,53	-	1,5		1,5	25,53
Construcción naval	-	11	-	-	-	-	11
Papel y cuero	1	0,05	-	0,03	-	8,9	9,98
Textil	0,12	7	1,5	1	-	-	9,62
Comunicación, telégrafo, teléfono	0,1	6,5	0,5	-	-	1,5	8,6
Siderurgia	6,5	-	-	0,1	-	-	6,6
Vidrio y porcelana	4,3	-	1	-	-	-	5,3
Comercio	0,1	4,5	-	-	0,06	0,38	5,04
Maquinaria	-	2,85	-	1,18	0,33	-	4,36
Petróleo	3	0,2	-	-	-	-	3,2
Automóviles, accesorios	1,4	-	-	0,02	-	-	1,42
Otros	4,24	0,01	5	0,17	-	0,67	10,09
Total	1057,03	287,67	109,32	86,02	50,53	159,95	1750,52

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Tortella (2000).

Aparte de las minas de Almadén, con las que controlaron la práctica totalidad de la producción de mercurio, los Rothschild tuvieron un enorme peso en los ferrocarriles, el plomo, el cobre y el petróleo. Con MZA, consiguieron articular y conectar los mercados de Cataluña con el centro de la Península, y, a su vez, con el Levante, Badajoz y la Baja Andalucía²⁸⁴. Con Peñarroya, no sólo dominaron hasta el 80% de la producción española de plomo fundido, sino que crearon un negocio multinacional con casi 70 empresas a su cargo en más de 10 países²⁸⁵. Su influencia en el cobre con Río Tinto fue aún mayor, aunque no se pueda hablar de inversión francesa en puridad²⁸⁶. Finalmente, las empresas industriales se completaron con en el negocio del refino de petróleo en *Deutsch & Cie.* que se consolidó, a finales de siglo, como la principal empresa del ramo en el país, con cinco

²⁸⁴ MZA controló de forma bastante estable en torno a un 30% de la red construida, de los pasajeros y de las mercancías transportadas, López Morell (2005), p. 503.

²⁸⁵ La Société Minero- Métallurgique de Peñarroya participó en negocios, además de en España, en Francia, Argelia, Túnez, Marruecos, Italia, Bélgica, Grecia, Argentina y Turquía. López- Morell (2003), pp. 132-133.

²⁸⁶ Sobre la evolución de Río Tinto, véase López Morell (2005), pp. 309- 328. En la serie sobre cobre fundido que ofrece López Morell (2005), p. 503, en muchos de los años, la producción de las empresas de los Rothschild coincidía con la española. Chastagnaret sostiene que la participación francesa en la compañía pudo ser mayor de lo que en un principio se creía, Chastagnaret (2000), pp. 386- 389.

establecimientos industriales²⁸⁷. Estas instalaciones le permitieron controlar el 29% de la producción nacional²⁸⁸. Aún así, en el último tercio de siglo aparecieron signos de agotamiento del modelo de inversión descrito en este capítulo. La escasez de las operaciones con la Hacienda más las dificultades inherentes al relevo generacional en muchos de los bancos o empresas mencionados contribuyeron a ello²⁸⁹.

En el CME, la estrategia de los Péreire también se basó en una estrecha connivencia con altas esferas del poder²⁹⁰. Sin embargo, sus inversiones fueron mucho más diversificadas, con un sesgo terciario, tal como apunta Nicolás Sánchez Albornoz²⁹¹. De hecho, en su época de máximo esplendor, entre 1856 y 1864, se registraron tres empréstitos al Estado, la creación de Norte, la compra de Gas Madrid, la explotación de minas de carbón y azufre (como las del Barruelo, para abastecer a Norte), las participaciones en empresas de seguros como el Fénix, el comercio colonial con la Compañía General de Tabacos de Filipinas, o la participación en navieras como la Compañía Trasatlántica²⁹². Son importantes también las intervenciones de los Péreire en el mercado inmobiliario con la compra y el desarrollo de los terrenos de Recoletos y Santa Bárbara en la capital de España²⁹³. Por lo que se desprende de sus realizaciones, el CME no estaba interesado en promover riquezas básicas como en desarrollar los medios de su explotación. Su función más importante fue pues la intermediación, gracias a la cual ocupó un lugar clave en la economía española²⁹⁴.

Las creaciones del CME, si bien no alcanzaron el éxito esperado, dejaron un legado duradero. Sus mayores decepciones se registraron, con casi total seguridad, en los ferrocarriles. A pesar de que Norte se convirtió en la línea de mayor cobertura y tráfico del país, rivalizando con MZA, nunca alcanzó las esperanzas depositadas en ella. Los seguros, con Fénix y posteriormente con la Unión de los Prost, fueron su mayor éxito.

La posición del CME debía ser incómoda. Por un lado, debía enfrentarse a los recelos que su rápido desarrollo había suscitado a un lado y a otro de la frontera, pues, si en una España cada vez más hostil a la inversión extranjera parecían demasiado franceses; a los

²⁸⁷ Los establecimientos más importantes eran La Catalana (Badalona), La Gallega y el depósito- almacén de la Estación de Atocha. Tortella (2000), p. 77.

²⁸⁸ López Morell (2005), p. 331 y Delaunay (2000).

²⁸⁹ Castro (2007), p. 102.

²⁹⁰ Tortella (1995[1973]), p. 69. Su primer consejo de administración contaba con los duques de Alba, Galliera, Glücksberg y Rivas, el marqués de Ferrari, el conde de Morny, entre otros.

²⁹¹ Sánchez Albornoz (1977), p. 181.

²⁹² Costa Campí (1979), pp. 179-180.

²⁹³ Tortella (2000), p. 63.

²⁹⁴ Sánchez Albornoz (1977), p. 180.

ojos de la comunidad financiera internacional, resultaban demasiado españoles. Por otro, alejado de las finanzas públicas por la competencia, se refugió en una intensa política especuladora con su propia cartera de valores, con la ayuda del CL desde 1873 hasta 1875 y desde 1877 hasta 1879²⁹⁵. Algunos autores hablan, asimismo, de un intento de “refundarse” como entidad bancaria más clásica, tras la muerte de Isaac Péreire. Desaparecido el animador del *Mobilier*, los responsables en España intentaron transformarlo en un banco comercial con el auxilio de Paribas, SG, CL, el *Comptoir National d’Escompte* y la *Banque Ottomane*. El nombre elegido de la nueva entidad sería Banco Español de Crédito. La caída de *l’Union Générale* que hundió a las bolsas europeas en 1882 abortó el proyecto²⁹⁶. Tal como argumenta Cameron, la crisis bursátil de 1882 condicionó las mentalidades de los banqueros franceses hasta el punto de abandonar casi cualquier política de inversión²⁹⁷. Así nació la doctrina “Henri Germain”, que tomó su nombre por la decisión del director del CL de practicar una política de absoluta prudencia crediticia y de inversión y que rigió los pasos del CL desde 1882 hasta bien entrados la década de los sesenta del siglo XX²⁹⁸. Desaparecido el apoyo de los bancos de depósitos se desvaneció cualquier posibilidad de salvación para el Mobiliario. Hasta su liquidación en 1902, los Péreire trataron de perder la menor cantidad posible de dinero, aumentando considerablemente sus activos líquidos²⁹⁹. El proceso concluyó con la creación del Banco Español de Crédito (BANESTO) en ese mismo año, bajo la influencia de Paribas³⁰⁰. Se acababa así oficialmente con la facción más famosa, aunque, probablemente, no la más influyente, de la banca francesa del siglo XIX español. Sin embargo, hasta el último momento, el CME conservó lazos con las empresas que había ayudado a nacer en su primera época en el país³⁰¹. Ahora bien, en lugar de constituir la columna vertebral del grupo (como estaba previsto en el modelo de inversión), la pérdida de fuelle colocó al CME a la zaga. Es decir, la matriz quedó supeditada a sus

²⁹⁵ Según Bouvier, el CL prestó casi 30 millones de franco con un beneficio de casi 600.000 (8% anual) para el banco de depósitos, Bouvier (1961), p.638 y Costa Campí (1983), pp. 95-96. La SG también participó en algunos negocios con el CME, sobre todo en Norte y Gas Madrid, Bonin (2006b), p.349.

²⁹⁶ Sánchez Albornoz, p. 171.

²⁹⁷ Cameron (1971), p. 80.

²⁹⁸ Bouvier (1961), pp. 866-884. Puede consultarse en *Histoire et Entreprise* (1990, 2) una interesante transcripción de una mesa redonda entre distintos antiguos directivos de importantes bancos franceses (CL, Paribas, CIC, entre otros) en la que se explica con detenimiento tal práctica y su influencia en el resto de los bancos.

²⁹⁹ Costa Campí (1983), p.97.

³⁰⁰ García Ruiz (2007). Paribas poseía el 40% de las acciones y suscribió con Banesto un acuerdo por el que se le debían reservar el 40% de los negocios.

³⁰¹ Es una característica que Banesto conservaría en su primera etapa francesa. Sánchez Albornoz (1977), p. 179.

creaciones, “hallando un sostén en ellas, al permanecer a cargo de sus servicios financieros, empréstitos, etc.... [...] una suerte de pensión alimenticia de las filiales a su madre”³⁰².

Tutelada por la familia Prost, la CGC siguió el modelo del capitalismo financiero de los Péreire. Decididamente aristocrático en sus relaciones con la política española, confió sus primeras presidencias al duque de Abrantes y al marqués de Alcañices³⁰³. Muy dinámico, pero muy temerario ante la falta de recursos, la CGC pronto emprendió un ambicioso programa de promoción industrial y de crédito. En menos de dos años, abrió sucursales en Cádiz, La Habana y París y una red de agencias en Barcelona, Valencia, Cartagena y Badajoz, entre otras. En su ciclo expansivo, se sucedieron las inversiones en ferrocarriles (Sevilla-Jerez-Cádiz, Tarragona-Reus-Montblanch, Lérida-Reus-Tarragona), seguros (La Unión, la única que parece rentable), gas, minas (Sociedad General de Minas y yacimientos de cobre en Huelva, de plomo en Jaén y de carbón en León y Palencia), y finanzas (Sociedad Española de Descuentos). Estas inversiones le hicieron crecer muy rápido, pero también le provocaron enormes problemas de liquidez y de rentabilidad. Las razones últimas de su fracaso se encuentran, como en el caso del CME, en la captación de recursos. La CGC lo consiguió en algunas ocasiones, pero a un precio excesivamente alto, lo cual determinó su bancarrota en 1864 y su liquidación definitiva en 1866³⁰⁴.

Los bancos de depósitos sobrevivieron no sin dificultades. El CL tuvo unos prometedores inicios, trucados por la elección de un mal gerente, Jacques- Francois Letourneur, y por las dificultades de la agencia para adaptarse a los negocios puramente interiores³⁰⁵. Las operaciones con el Tesoro eran cada vez más escasas, a la vez que las operaciones corrientes revelaban poco descuento, menos arbitraje y un mercado bursátil muy pobre³⁰⁶. Su nueva orientación fue clara, aunque no estuvo exenta de contradicciones. En efecto, el banco se enfrentaba al problema de tener que buscar dividendos para la matriz francesa, manteniendo el imperativo de la seguridad para no repetir el error turco. Henri Germain lo tuvo claro: el CL se convertiría, a largo plazo, en el banco de las grandes empresas industriales afincadas en España³⁰⁷. La reconversión no fue, obviamente, inmediata³⁰⁸. Sin

³⁰² Sánchez Albornoz (1977), p. 179, la cita es de *L'Information*, 29 de junio de 1909.

³⁰³ Tortella (1995[1973]), p. 76.

³⁰⁴ Costa Campí (1983), pp. 112- 121 y Tortella (1995[1973]), pp. 75- 80.

³⁰⁵ Bouvier (1961), p. 648.

³⁰⁶ *Ibid.*, p.647.

³⁰⁷ Bouvier (1961), p.649. Se citan empresas como Río Tinto y Almagrera.

³⁰⁸ Las empresas sólo trabajaban con los bancos que habían impulsado su creación. Feis (1930).

embargo, como veremos a lo largo de este trabajo, la visión del fundador del CL se cumpliría unas décadas después. Su actividad hasta finales del siglo consistió en asistir al CME hasta 1882 y recuperar la mayor parte de sus créditos al Banco Hipotecario, siempre a la sombra del Paribas³⁰⁹.

Cuadro 7. Las veinte primeras empresas con capital francés en el mercado español en 1917³¹⁰.

Nombre	Sector	Fundación	Activo (millones de pesetas)	Posición en el ranking
Norte	Ffcc.	1858	1882,4	1
MZA	Ffcc.	1856	1555,6	2
Ferrocarriles Andaluces	Ffcc.	1869	362,8	5
General Azucarera de España	Alimentación	1903	313,4	6
Catalana de Gas y Electricidad, S.A.	Servicios públicos (SS.PP.)	1843	284,7	7
Ffcc. de Madrid a Cáceres y a Portugal	Ffcc.	1880	249,3	8
Ffcc. de Zafra a Huelva	Ffcc.	1881	169,7	10
Energía Eléctrica de Cataluña, S.A.	SS.PP.	1911	156,6	11
Sdad. Minera y Metalúrgica de Peñarroya	Minería	1881	156,1	12
Ffcc. de Medina del Campo a Zamora y de Orense a Vigo	Ffcc.	1880	144,4	13
Barcelonesa de Electricidad	SS.PP.	1894	133,2	15
Metalúrgica Duro- Felguera	Siderurgia	1900	114,1	16
Cía. Arrendataria de Tabacos	Comercio	1887	107,7	17
Compañía Trasatlántica Española, S.A.	Naviera	1881	107,1	18
Lebon y Compañía	SS.PP.	1895	90	21
Ffcc. de Santander a Bilbao.	Ffcc.	1894	89,4	22
Caminos de Hierro del Sur de España	Ffcc.	1889	86,8	23
Minera de Sierra Menera, S.A.	Minería	1900	86,1	24
Unión Eléctrica Madrileña	SS.PP.	1911	82,5	25
Ferrocarriles Vascongados	Ffcc.	1906	73,7	28

Fuentes: Elaboración propia con Carreras y Tafunell (1997) y Tortella (2000)

Si bien los resultados generales de las inversiones francesas del XIX no cumplieron todas sus expectativas, lo cierto es que esta manera de entender el capitalismo funcionó durante más de cincuenta años. A finales del siglo XIX, como revela la evolución de los actores examinados aquí, el modelo comenzaba a mostrar signos de erosión. Erosión social, por una opinión pública cuya sensibilidad era cada vez más contraria a la inversión extranjera³¹¹. Erosión productiva, por la aparición de nuevos competidores, singularmente alemanes, con una filosofía distinta y una clara vocación internacional, así como la propia banca española, reforzada por la repatriación de los capitales coloniales y con una clara intención de

³⁰⁹ Bouvier (1973).

³¹⁰ La selección de empresas se ha hecho con las descripciones ofrecidas en Tortella (2000). Es decir, se han elegido empresas que aún conservan un componente francés en 1917.

³¹¹ Broder (1976), p. 1.

recuperar el mercado nacional. A pesar de ello, el legado francés estaba plasmado en el hecho de que veinte de las primeras treinta empresas españolas más grandes estuvieran participadas por el capital galo (cuadro 7).

Conclusiones.

Del entramado legal y educativo napoleónico, surgieron intensas conexiones entre un Estado central y centralista, y los empresarios y banqueros franceses. Éstos últimos aprendieron a tejer relaciones con el poder establecido como método más seguro para conseguir sus objetivos. Gracias a ello, los banqueros cumplieron, en parte, los preceptos *saintsimonistas* que les otorgaban un papel central en la nueva sociedad. Con la connivencia del Estado, fueron los encargados de movilizar y asignar los recursos. Para ello, se desarrollaron nuevas ideas y nuevas instituciones financieras. Estas ideas no tardaron en cruzar fronteras, como demuestra la rivalidad entre los Rothschild y los Péreire en la Europa del siglo XIX. Enfrentamientos transnacionales como éstos confirmaron la necesidad de contar con un paraguas político para reproducir el modelo francés de banca industrial en otros países europeos. Esta competición dejó unos vencedores reales y, podríamos decir, unos vencedores morales. Los ganadores, obviamente, fueron los Rothschild, cuya experiencia y relaciones impidieron que los Péreire terminaran con éxito su revolucionario proyecto. Sin embargo, más allá de su fracaso económico, quedaron las ideas y una manera de proceder que asumieron, a veces, incluso los propios Rothschild³¹².

Uno de los países donde la experiencia fue más longeva fue España, entre otras razones porque se daban varios condicionantes favorables para que la conexión transpirenaica funcionara. No repetiremos ahora los argumentos de proximidad geográfica, cultural y política que, sin embargo, debemos tener muy presentes. Más importante resultó la debilidad estructural del Estado español. Ésta posibilitó que la demostrada capacidad de intermediación de los empresarios y banqueros franceses facilitara el acceso a nuevos nichos de mercado. Entre esos nichos se encontraban negocios tales como el comercio textil del XVIII, los ferrocarriles del XIX o el apoyo financiero a la Hacienda en ambos periodos. Puede resultar extraña la recopilación, pues hablamos de circunstancias políticas diferentes, con protagonistas diferentes y con una Guerra de Independencia entre medias que devastó el *dulce* entramado francés. Sin embargo, existe un doble paralelismo entre ambos periodos. En primer lugar, se puso en marcha en España, con unas décadas de

³¹² Los defensores a ultranza de esta idea son Feis (1930) y Cameron (1971).

adelanto con respecto a otros países, lo que aquí llamamos modelo político francés. Sólo así se entiende la omnipresencia de Cabarrús en el XVIII, la preponderancia de los Rothschild a lo largo del XIX o aparición de los distintos protagonistas franceses, desde los bancos de depósitos hasta Paribas, sin olvidar a los principales animadores del proceso, los Péreire. Todos ellos, en mayor o menor medida, utilizaron las políticas de presión que han sido uno de los ejes de la segunda parte del capítulo. El segundo paralelismo se refiere a España, como país receptor de la inversión francesa. Tanto en el siglo XVIII como en el XIX se encontraron los mismos interlocutores: la nobleza, los altos cargos políticos o la banca y la propia Administración española.

Ésta última no fue tan dócil como hubiese podido suponerse en un principio. Conservó la soberanía aduanera del XVIII y consiguió cierta independencia financiera en el último tercio del XIX, con el afianzamiento del Banco de España como banco central. De ello puede desprenderse que no hubo un plan continuado para hacerse con las finanzas españolas, como ya habían avanzado Broder o López Morell entre otros. Este extremo no invalida el hecho de que se utilizaran presiones puntuales para conseguir ciertas prebendas. Así, las primeras operaciones con el Tesoro se realizaron, sobre todo, por los beneficios a corto plazo a la vez que enseñaron el camino para lograr otros objetivos como los contratos de Almadén, el arriendo del tabaco o las compensaciones a las compañías ferroviarias.

En el apartado teórico el presente capítulo se presenta un ejemplo empírico- histórico de localización de IED y sobre la receptividad del país a la que se dirige. Hemos comprobado que el capital francés se combinó con la dotación española de factores. Este extremo ilustra el poder de negociación de las multinacionales, insistiendo no sólo en aquellas políticas de *lobby* sino también en el carácter más dinámico del país receptor, hecho que refuta la tesis del colonialismo inversor. Con resistencias locales o no, parece éste un ejemplo claro de que las empresas multinacionales casi siempre encuentran acomodo a pesar de las dificultades planteadas³¹³. Este acomodo crea rutinas organizativas y maneras de proceder que serán complicadas de cambiar cuando aparezcan nuevos competidores, en el último tercio de siglo. Es la vertiente negativa de lo que Jones denomina rigideces del conocimiento (*stickiness of knowledge*) y que examinaremos en el siguiente capítulo cuando nos ocupemos del periodo de Entreguerras³¹⁴.

³¹³ Haggard (1990).

³¹⁴ Jones (2005).

CAPÍTULO 3. EL MODELO HEREDADO EN LA ERA DE LA DIPLOMACIA INDUSTRIAL, 1914- 1936.

« Malgré les avertissements, les jouets sont allemands, les machines sont américaines et les objets de la mer sont anglais... Il ne reste pas grand-chose à obtenir, mais ce qu'il reste devra être combattu [...] »³¹⁵

André Barthe, cronista de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid, 1929.

Introducción.

La PGM creó unas excepcionales circunstancias que alteraron el devenir de las economías, tanto beligerantes como neutrales. Con la restauración de la paz, la economía mundial trató de volver a situaciones prebélicas, algo que se antojó imposible por los desequilibrios creados o magnificados por el conflicto³¹⁶. En España, la bonanza de los sectores relacionados con el exterior durante la Gran Guerra dio paso a una crisis que hizo evidentes los profundos desajustes de la economía nacional³¹⁷. Algo similar ocurrió con la economía francesa, que no inició su recuperación económica hasta finales de la década de los veinte, tras la estabilización del franco llevada a cabo por el primer ministro Raymond Poincaré (1922- 1924 y 1926- 1929)³¹⁸.

La inestabilidad de Entreguerras confirmaría ciertas tendencias apuntadas desde principios de siglo XX. Las más importantes serían el definitivo desplazamiento del centro económico mundial de Europa a Estados Unidos y el auge del proteccionismo y del nacionalismo económico³¹⁹. En otras palabras, se produciría el desmantelamiento efectivo de lo que Williamson y O'Rourke han denominado primera globalización³²⁰.

Este desmantelamiento tuvo dos consecuencias. En primer lugar, la creación de cárteles y acuerdos internacionales como respuesta al proteccionismo y nacionalismo económico de Entreguerras fue la mejor manera de estabilizar los precios y los mercados. En segundo lugar, grandes protagonistas de la economía mundial del siglo XIX, tanto Gran Bretaña como Francia experimentaron un repliegue en sus inversiones exteriores, refugiándose en sus posesiones coloniales y en sus respectivos mercados nacionales³²¹.

³¹⁵ "A pesar de las advertencias, los juguetes son alemanes, las máquinas son americanas y los objetos del mar son ingleses... poco queda ya por conseguir, aunque lo que hay también deberá ser peleado", Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid, ACCFM (1929), Boletín nº 320, p. 31,

³¹⁶ Puede encontrarse un panorama sobre esa cuestión en Aldcroft (1977) y Kindleberger (1986).

³¹⁷ Un completo repaso de aquellos negocios que tuvieron éxito durante la guerra y su evolución posterior puede verse en Roldán y García Delgado (1973).

³¹⁸ Bonin (1988).

³¹⁹ Aldcroft (1989).

³²⁰ Williamson y O'Rourke (2000) y Comín (2005a).

³²¹ Broder (1998) y Aldcroft (1989).

El comportamiento de la inversión francesa en el periodo de Entreguerras ha generado no poca controversia académica. La tesis clásica apuntaba hacia un repliegue casi total de los intereses franceses en el ámbito internacional, especialmente en mercados clásicos como España o Rusia³²². Algunos autores llegarían a calificar a la trayectoria del capital francés en el periodo de errática³²³. Sin embargo, haciéndose eco de la “revolución cliométrica” que asignó a Francia una evolución similar a la de las grandes potencias durante la primera revolución industrial, autores como Michael S. Smith han tratado de situar el gran negocio francés a la altura de sus competidores alemanes, británicos y norteamericanos para finales del siglo XIX y principios del XX, incluyendo una gestión multidivisional de la empresa³²⁴.

Este capítulo, en el que se reconstruye por primera vez y sobre una base empírica sólida la inversión directa francesa en España durante el periodo de Entreguerras, pretende contribuir a este debate. En primer lugar, nuestra investigación comprueba la realidad del supuesto retroceso francés en el mercado español³²⁵. Demostraremos que este retroceso respondió más a una percepción subjetiva, pero asumida curiosamente por buena parte de los investigadores, que a la realidad. Lejos de replegarse, el capital galo se adaptó a las nuevas reglas del juego, tanto nacionales como internacionales, iniciando una diversificación en sectores cercanos a la segunda revolución industrial, tal como indica Smith. Para sobrevivir en ese nuevo mercado, los inversores franceses utilizaron todas las ventajas comparativas asociadas al modelo de inversión heredado del siglo XIX. En este sentido, nuestra investigación aporta información novedosa sobre el impacto del nacionalismo económico en la inversión extranjera³²⁶. Desde el punto de vista teórico, el capítulo, que describe el cambio del entorno, incide en la *receptividad* de la economía española en el primer tercio del siglo XX, comprobando si, como aseguran algunos autores, países con escasas ventajas comparativas en los mercados internacionales tienden a promulgar leyes proteccionistas³²⁷. Finalmente, el trabajo aporta información sobre el papel asignado a los distintos países en el seno de la diplomacia industrial de Entreguerras. Nuestro capítulo desvelará cómo se adaptan, al entorno cambiante del periodo, un inversor tradicional como Francia y un país pasivo en los flujos internacionales de capital

³²² Broder (1981 y 1998), Delaunay (2000) y Sauvy (1986), Girault (1973), Gerschenkron (1973), Cameron (1971).

³²³ Jones (2005).

³²⁴ Para un repaso completo de la “revolución cliométrica”, Grantham (1997) y Crouzet (2003). Smith (1998 y 2006).

³²⁵ En ese sentido, retomamos nuestros primeros pasos en la investigación. Castro (2005 y 2007).

³²⁶ Carreras (1990).

³²⁷ Véase capítulo 1. Con este término se designa el grado de apertura de una economía receptora a la IED, aunque se utilizó principalmente para la inversión bancaria. Tschoegl (1987), Walter y Gray (1983).

como España. Por último, un examen del control de las filiales francesas en España aportará datos sobre el funcionamiento de las empresas multinacionales³²⁸.

El capítulo consta de dos epígrafes. El primero repasa el contexto político- económico de la España de Entreguerras y los intercambios comerciales y financieros hispano- franceses. Algunos ejemplos de retroceso en sectores clásicos como la banca o el ferrocarril servirán para entender la percepción de declive del capital francés en el mercado español. El segundo epígrafe analiza las respuestas de las empresas francesas al nacionalismo económico español, examinando los mecanismos de diversificación de las inversiones y reconstruyendo la estrategia de supervivencia del capital francés en España en el seno de cárteles internacionales.

3.1. Retroceso en un marco de creciente nacionalismo.

3.1.1. EL CONTEXTO POLÍTICO- ECONÓMICO ESPAÑOL.

España vivió un periodo políticamente convulso en el primer tercio de siglo. A la crisis de la Restauración le sucedió la dictadura militar del general Miguel Primo de Rivera, tras un golpe de Estado en septiembre de 1923. Tras la dimisión del dictador en enero de 1930, se instaló la “dictablanda” del gobierno de Dámaso Berenguer, coronado por el gabinete del almirante Juan Batista Aznar que apenas duró dos meses. Después del triunfo republicano en las elecciones municipales en abril de ese mismo año, Alfonso XIII abdicó y se formó el primer gobierno republicano provisional que dejó paso, en octubre, al gabinete de centro- izquierda presidido por Manuel Azaña. El gobierno Azaña duró hasta diciembre de 1933, donde la derecha ganó las elecciones legislativas, dando paso al segundo bienio republicano. Finalmente, la radicalización de la vida política tras la victoria del Frente Popular en las elecciones de febrero de 1936 desencadenó, cinco meses después, la sublevación militar con la que empezaría la Guerra Civil. Aunque la inestabilidad española fue extrema, se inscribió en un contexto político internacional extraordinariamente convulso³²⁹.

El periodo de Entreguerras supuso una continuación de las pautas económicas surgidas desde finales de la centuria anterior, hecho que no impidió que la economía española tuviese un aceptable comportamiento durante la PGM y la década de los veinte. Si bien el país perdió algo de terreno frente a Europa en términos de producto interior bruto (PIB),

³²⁸ Siguiendo el modelo de Bartlett y Ghoshal (2002). Cf. capítulo 1.

³²⁹ Aldcroft (1989).

los indicadores sobre desarrollo humano indican cierta convergencia³³⁰. Los ciclos de la economía española coincidieron prácticamente con los europeos, aunque con diferente intensidad sectorial. A corto plazo, fueron las cosechas las que marcaban el paso, mientras que la coyuntura internacional tuvo más incidencia a largo plazo. Se distinguen claramente dos ciclos de crecimiento, culminados por sendas fases de estancamiento. El primero fue el ciclo bélico, con fase alcista de 1913 a 1920, cuando España conoció una coyuntura excepcional que alentó un notable crecimiento económico empañado por el estancamiento en 1921- 23. Con la neutralidad bélica, afloró una prosperidad inusitada y muy ligada a los negocios relacionados con el exterior: la balanza comercial y de servicios presentó un superávit de hasta un 6,5% del PIB en 1919 que permitió la nacionalización de activos españoles en manos de extranjeros³³¹. Este periodo de bonanza trajo un lento aunque progresivo proceso de industrialización de la economía española de la mano de empresas productoras de bienes de equipo. Sin embargo, la época de altos beneficios apenas aportó inversión ni se tradujo en una mejora generalizada de los niveles de vida. Esta escasez de inversión acentuó las importantes distorsiones que el *boom* de demanda provocó en la oferta española. La rigidez de esta última generó un fuerte proceso inflacionista.

Con la firma del Tratado de Versalles, acabó la bonanza económica española, al volver a competir las empresas del país con el exterior, en claras condiciones de desventaja. Las importaciones inundaron de nuevo el mercado español (hasta un 13,3% del PIB), abonándose el terreno al arancel proteccionista como el arancel Cambó de 1922³³². Se abrió, asimismo, una época de inestabilidad social, con profusión de huelgas generales, en los principales centros de producción industrial como Cataluña. La elevada conflictividad, además de inhibir la actividad económica, allanó el camino a la dictadura de Primo de Rivera.

El segundo ciclo alcista comenzó con una recuperación entre 1924 y 1930, finalizando con la crisis de 1931- 1934. En 1925, la economía española, aún tributaria de la agricultura, creció rápidamente hasta el inicio de los treinta, impulsada por la industria y los servicios. Alimentada, en parte por una política presupuestaria expansiva, por el clima de confianza de los empresarios y por la bonanza del sector exterior, con Primo de Rivera aumentó la

³³⁰ Comín (2002), pp. 286- 287, con datos de Prados de la Escosura (2002). El PIB por habitante en España pasó de un 80,4% a un 82,9% del correspondiente al del conjunto de Europa occidental entre 1913 y 1929. Sin embargo, después de la crisis del 29 (llegada con retraso al país), el indicador retrocedió hasta un 73,7% en 1933. En índices de desarrollo humano (que recogen, además del PIB per cápita, otros indicadores como la educación o la esperanza de vida), el nivel español creció desde un 76,3% hasta un 84,7% en el periodo.

³³¹ Sobre todo, títulos de deuda exterior o las acciones y obligaciones de ciertas compañías de minas y ferrocarril. Sudrià (1990), p. 381.

³³² Serrano Sanz (1989).

cuantía relativa de la inversión y progresaron más las industrias básicas que las de bienes de consumo. La inversión en capital fijo fue uno de los elementos más dinámicos de la economía en el periodo. Creció, sobre todo, la inversión pública gracias a proyectos de obras pública. Sin embargo, el escaso apoyo popular puso en jaque a la dictadura. Primo dimitió en enero de 1930, dejando paso a un periodo lleno de incertidumbre social.

La República hubo de enfrentarse a dos enormes problemas: un Estado en quiebra técnica y la crisis económica mundial. Los cambios de gobierno no solucionaron los problemas. El bienio de derechas trató de deshacer la obra del centro- izquierda y fue, a su vez, sustituido por el Frente Popular en una huida hacia delante, origen de innumerables tensiones instigadoras de la sublevación del general Francisco Franco en julio de 1936.

Uno de los aspectos más importantes en la España de Entreguerras es la combinación de nacionalismo económico, intervencionismo corporativo y proteccionismo comercial. El proceso no se detuvo ni bajo la Dictadura ni con la República. Ambos regímenes coincidieron en promulgar leyes y crear comisiones para apoyar a las grandes empresas (dictadura de Primo y segundo bienio republicano), o a los trabajadores (gobiernos republicanos de centro- izquierda). La Ley de Fomento de las Industrias Nacionales (1917), el Consejo de Economías Nacional (1924), el Comité Regulador de la Producción Nacional (1926) o la Ley de Jurados Mixtos (1931) fueron algunos ejemplos de ello³³³.

A pesar del creciente intervencionismo estatal, la actividad empresarial no hibernó durante la década de los veinte. Pero los avatares del Estado, en particular su influencia en las expectativas empresariales, y la evolución de los beneficios son fundamentales para entender la evolución de la inversión. A pesar de la inestabilidad política, las empresas de capital español invirtieron tanto en las industrias ligadas a la segunda ola industrializadora, como a sectores tradicionales. Se crearon empresas en el sector eléctrico (Saltos del Duero, Canalización y Fuerzas del Guadalquivir, Saltos del Alberche), en el de los abonos químicos (Sociedad Ibérica del Nitrógeno), en la construcción (Compañía Valenciana de Cementos Pórtland, Huarte) y en los transportes (Metros de Madrid y Barcelona, Iberia)³³⁴. También se desarrollaron notablemente los servicios públicos de red, en particular los ferrocarriles, la red telefónica y el petróleo, estos dos últimos al calor del monopolio. El teléfono fue gestionado por la Compañía Telefónica Nacional de España (CNTE), filial de

³³³ Comín (2002), pp. 307- 309.

³³⁴ *Ibid.*, p. 312.

la ITT norteamericana y el de petróleo, por la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos (CAMPSA)³³⁵.

Sin embargo, el crecimiento de la industria nacional no cambió la fisonomía de la empresa española. Ésta tenía, por lo general, un tamaño reducido, unas estructuras organizativas atrasadas y una gestión poco profesionalizada. Eran pocas las sociedades anónimas, y menos aún las que cotizaban en bolsa³³⁶. Este paisaje comenzó a cambiar de la mano de la IED. Los capitales extranjeros controlaban o participaban en muchas de las grandes empresas ferroviarias, manufactureras, mineras y de servicios y habían creado filiales como Coca-Cola, Hero, Phillips, Michelin, IBM y Solvay, entre otras. Lo hicieron, sobre todo, antes de la República de modo que la mayoría de grandes multinacionales estaba ya instalada en el país en vísperas de la Guerra Civil. Pocas de ellas fueron las multinacionales que instalaron filiales de ciclo completo. Lo más habitual fue crear primero sucursales de venta para establecer más tarde plantas ensambladoras.

La España de Entreguerras, así, no presentó una evolución muy diferente del resto de países europeos, pero sí mantuvo otros ritmos. Lo mismo ocurrió con la política que, según Francisco Comín, tuvo como referente a la Italia *mussoliniana* durante la dictadura y a Francia durante los gobiernos republicanos³³⁷.

3.1.2. DATOS MACROECONÓMICOS.

En este contexto, ¿cómo evolucionó la actividad económica francesa en España? Los intercambios comerciales y de capital entre Francia y España experimentaron un relativo estancamiento. No sólo porque el un mercado estaba más cerrado, sino por los avances de los competidores extranjeros. La evolución de las principales magnitudes macroeconómicas nos permitirá entender mejor el entorno al que los intereses franceses hubieron de adaptarse.

Con el arancel Cambó de 1922, España se convirtió en el país “más proteccionista” del mundo³³⁸. Sin embargo, el juego de los tratados bilaterales convirtió ese proteccionismo en algo más retórico que real. España, al igual que otros países latinos, estableció dos columnas en su arancel. La primera, más elevada, para los países que no aceptaban un

³³⁵ Para CNTE, véanse los trabajos de Calvo (1998) y Álvaro (2007 y 2008). Para CAMPSA, Tortella (1994).

³³⁶ Para una historia de la Bolsa de Madrid, Moreno Castaño (2006) y Torrente (1988). En 1930, sólo cotizaban en Madrid 182 sociedades en algunos sectores. Destacaban las 47 eléctricas, y las 20 ferroviarias.

³³⁷ Comín (2002), p. 326.

³³⁸ Serrano Sanz (1989), p.138.

acuerdo. Otra, más reducida, servía para las mercancías de los países con los que sí existía un tratado. Con la doble columna se pretendía forzar a los países a negociar. El resultado fue un gran número de tratados bilaterales.

Pero las características del comercio español, con una elevada concentración de exportaciones, clientes y proveedores, colocaron al país en una posición negociadora débil³³⁹. Esta debilidad llevó, en el caso que nos ocupa, a una extrema inestabilidad comercial, a medida que el proteccionismo fue avanzando también en otros países. En el caso franco- español, el *modus vivendi*, eufemismo por el cual se denominaba a los acuerdos bilaterales, se rompió en cuatro ocasiones entre 1918 y 1935, con un periodo de inestabilidad máxima entre 1929 y 1934³⁴⁰. La iniciativa siempre correspondió a España que, siguiendo con su política comercial de protección global a la economía nacional, acabó unilateralmente con los distintos compromisos³⁴¹.

Es difícil determinar si esta inestabilidad tuvo mucha influencia sobre las cifras de comercio exterior. Los datos globales sugieren que España siguió siendo una economía que no considerarse aislada³⁴². En el marco de esta investigación, lo más interesante es examinar la evolución del comercio con Francia en comparación con el resto de los socios extranjeros más importantes, y de la composición de los intercambios entre Francia y España³⁴³:

En el gráfico 1a se comparan las importaciones a España de sus cuatro principales socios comerciales: Estados Unidos (EE.UU.), Gran Bretaña, Alemania y Francia. Los datos del periodo de la PGM deben de ser tomados con cierta cautela. Aunque los cuatro grandes mantuvieron una tendencia similar, dos salvedades merecen ser citadas³⁴⁴. En primer lugar, Estados Unidos se convirtió en el primer proveedor español desde 1916, con ritmos de crecimiento no alcanzables para el resto de países, sobre todo durante el conflicto bélico. En segundo lugar, hasta 1932, las importaciones españolas de productos alemanes no cesaron de aumentar. Como consecuencia de ello, los dos principales proveedores del siglo anterior (Gran Bretaña y Francia) se vieron desplazados por EE.UU. y Alemania, ya desde 1930. La peor parte se la llevó Francia, que retrocedió al cuarto lugar.

³³⁹ Serrano Sanz (1989), p. 143.

³⁴⁰ ACCFM, Boletines Mensuales (1914-1935), varios números.

³⁴¹ Una completa recopilación de la legislación proteccionista se encuentra en Viñas et al (1979), pp.17-27.

³⁴² Serrano Sanz (1989), pp. 151-152, otorga a España un grado de apertura de más del 20%.

³⁴³ Sobre la fiabilidad de las estadísticas españolas de comercio exterior, Prados de la Escosura (1982) y Tena (1985), pp. 77-83, donde se afrontan los errores de valoración y los problemas de unidad monetaria. Para datos más actualizados, Tena (2005). A lo largo del trabajo utilizaremos series en pesetas constantes modificadas por los coeficientes de Tena.

³⁴⁴ Cf. Apéndice 2.

Gráfico 1a. Importaciones de Alemania, Francia, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1915-1934 (millones de pesetas constantes)*.

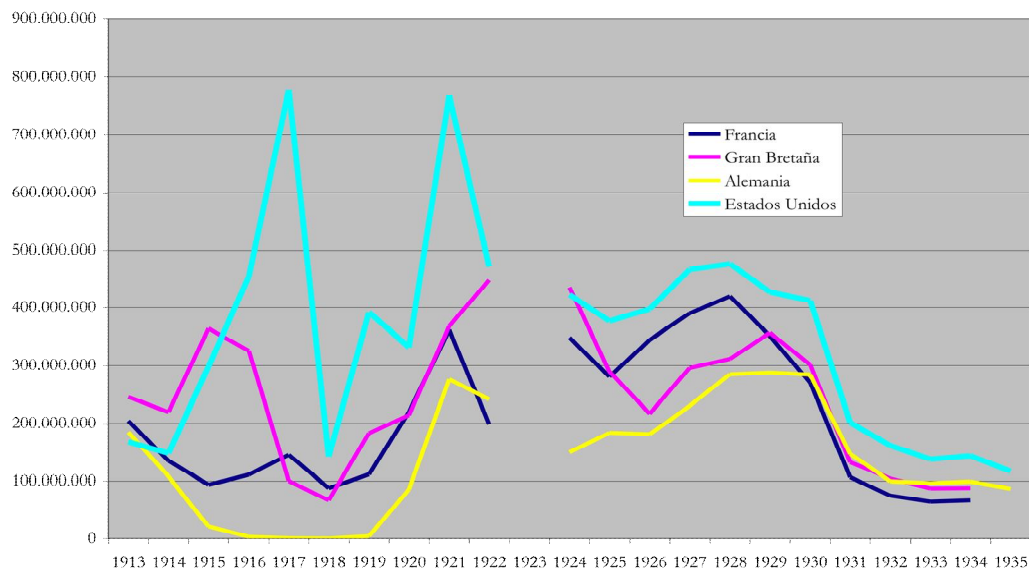
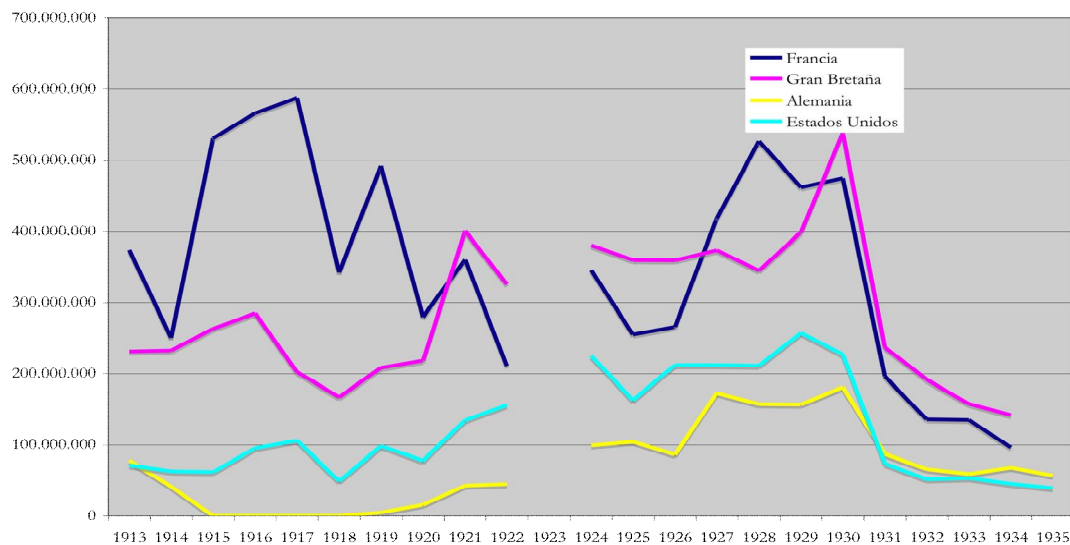


Gráfico 1b. Exportaciones de Alemania, Francia, Estados Unidos y Gran Bretaña, 1915-1934 (millones de pesetas constantes)*.



Fuentes: Elaboración propia con datos de la Estadística General del Comercio Exterior de España (1914-1935). Los coeficientes de corrección proceden de Tena Junguito (1985).

* Los datos para 1923 nunca fueron publicados en España.

El cambio de socios no se dio de manera tan marcada en las exportaciones españolas (gráfico 1b). Francia y Gran Bretaña, los destinos clásicos de los productos españoles, mantuvieron los primeros puestos. Las exportaciones a Francia coincidieron con periodos expansivos de la economía española, durante la PGM y en el periodo 1924- 1929.

En ambos gráficos, destaca el deterioro del comercio exterior a partir de 1930 y, sobre todo, a partir de 1931, cuando los problemas de la República española vinieron a amplificar los efectos de la crisis mundial.

La comparación anterior, que corroboraría la pérdida de posiciones de los intereses franceses en el mercado español, queda incompleta sin un estudio de la composición del comercio bilateral. Por lo que respecta a las exportaciones, los porcentajes son suficientemente aclaratorios acerca de la estructura de los intercambios. Si exceptuamos los años de guerra, casi la mitad de las exportaciones españolas a Francia correspondió a alimentos, llegando a representar en 1928 las tres cuartas partes de lo vendido en ese año. Dominaban claramente dos productos (cuadro 1): vino y cítricos. El vino, a principio de la década de los veinte, seguía representando casi un tercio de las exportaciones y un cuarto a principio de los treinta. Los cítricos, en especial las naranjas, eran la segunda partida exportadora después de la PGM. Diez años después habían desbancado al vino y representaban casi el 40% de las exportaciones. Esta polarización exportadora explica la debilidad española, apuntada por José María Serrano Sanz, que trabó sobremanera las negociaciones con Francia.

Cuadro 1. Exportaciones más importantes a Francia, 1856-1936.

Productos más importantes	1856-58	1880-82	1897-99	1915-18	1920-21	1931-33
Plata u oro amonedado	33,95		5,11			
Plomo en barras y lingotes	23,57	6,01	10,45			11,31
Vino común	16,92	56,41	50,55	8,97	28,84	23,34
Lana Sucia	10,25		6,15			
Corcho en tapones	5,29	2,35	6,12			4,54
Aceite de Oliva	4,64		4,84			3,14
Almendras						4,28
Mantas y otros tejidos de lana				13,86		
Tejidos de algodón				10,33		
Naranjas	4,02				3,92	38,58
Conservas					3,55	3,79

Fuentes: Elaboración propia con datos de la Estadística General del Comercio Exterior de España (1856-1935). En porcentajes de las medias trienales sobre las exportaciones totales a Francia

Estas negociaciones incidieron en los productos que Francia exportaba a España. Si analizamos los datos del cuadro 2, descubriremos que, hasta la PGM, las importaciones francesas estaban dominadas por productos agrícolas, manufacturas de paño y, sobre todo, monedas y metales preciosos. En el periodo de Entreguerras, aparecen productos más industriales como los automóviles y sus derivados, goma elástica y de cubiertas y productos farmacéuticos. Es cierto que la incidencia real de esos nuevos productos en el

flujo comercial entre ambos países no fue tan grande como la de las principales partidas del XIX.

Cuadro 2. Importaciones más importantes de Francia, 1856-1936.

Productos más importantes	1856-58	1880-82	1897-99	1915-18	1920-21	1931-33
Trigo, cebada y harina	26,23				8,89	
Monedas de oro y plata	12,95			29,19		
Oro y plata en barras		11,29				
Tejidos y Paños de lana pura	4,92	7,53	3,29			
Algodón en rama		3,68				
Bacalao			3,74			
Abonos artificiales			3,62			
Maquinaria textil (y repuestos)			2,48	1,11	2,56	2,43
Goma elástica y de cubiertas				6,48	10,64	3,21
Seda cruzada e hilada			3,07	3,67		
Automóviles y derivados					4,45	7,34
Productos farmacéuticos						4,84

Fuentes: Elaboración propia con datos de la Estadística General del Comercio Exterior de España (1856-1935). En porcentajes de las medias trienales sobre las importaciones totales de Francia.

Francia, en cualquier caso, seguía siendo un socio preferente para España. En lo comercial, era el primer destino para las exportaciones españolas. En cuanto a los flujos de inversión, la experiencia acumulada por Francia en España seguía teniendo su peso. Su estimación es complicada ante la ausencia de datos fiables. Según datos de Borrás Llop y Denéchère, más de 3.000 millones de francos franceses estaban invertidos en España en 1917³⁴⁵. Para el final del periodo, estudios recientes han demostrado que, al iniciarse la Guerra Civil, Francia conservaba aún el primer puesto en la lista de inversores extranjeros en España, muy por delante de británicos, belgas, alemanes y estadounidenses (Cuadro 3).

Cuadro 3. Estimación de la inversión de los siete mayores inversores en España (millones de dólares y porcentaje del total), 1936:

País	Francia	G.B.	EE.UU.	Bélgica	Suiza	Alemania	Italia	Total
Inversión	2.220	664	515	440	166	125	7	4.137
% sobre el total de los 7 países	53,66%	16,06%	12,45%	10,63%	4,01%	3,02%	0,17%	100%

Fuente: Tascón (2003), p.284.

El capital francés seguía presente también en algunos de los sectores de implantación tradicional, como los seguros y la minería, pero se había adentrado en sectores nuevos como el caucho, el aluminio, la química general, el vidrio e incluso el automóvil, como veremos más adelante.

³⁴⁵ Borrás Llop (1981), pp. 33- 34 y Denéchère (1999), p. 89.

3.1.3. LA PERCEPCIÓN DE RETROCESO.

La posición económica francesa en España era dual en todos sus aspectos. En el comercio exterior, si bien Francia seguía siendo destino preferencial para las exportaciones españolas, los productos franceses habían sido desplazados en el mercado español por productos alemanes o norteamericanos. Por lo que respecta a la inversión, su preponderancia dependía más de la inversión en cartera que de la IED³⁴⁶. Estas señales empezaron a ser percibidas con alarma por la comunidad francesa en España. La idea de que el mercado se estaba perdiendo ha alimentado, aparentemente, la visión tradicional de la historiografía acerca del repliegue generalizado de la inversión francesa en el periodo de Entreguerras. A continuación se ofrecen claves para entender esta percepción de declive. Por un lado, se examinan crónicas de una de las instituciones francesas presentes en España desde el siglo anterior, la CCFM. Por otro, se reconstruye el proceso de nacionalización de las inversiones en los sectores donde el capital francés se había hecho fuerte desde el siglo XIX: la banca, el ferrocarril y los servicios públicos. Defenderemos la idea de que esta retirada, en un contexto de pérdida de ventajas absolutas y comparadas en el mercado, estuvo más determinada por el advenimiento de nuevos competidores nacionales y extranjeros y por una escasa adaptación al nuevo mercado que por el nacionalismo económico de los gobiernos españoles de la época.

La visión de la CCFM.

Los medios económicos y culturales franceses seguían teniendo una importante presencia en el país en la España de Entreguerras. Había más 20.000 franceses se encontraban en España entre 1912 y el principio de los años treinta³⁴⁷. Era, por lo general, una comunidad altamente organizada y cohesionada con un fuerte arraigo en su identidad nacional y consciente de su fuerza cultural en España, como demuestra la coordinación e insistencia de todas las instituciones francesas para que se construyese la Casa de Velázquez en Madrid³⁴⁸.

Una de estas instituciones fue la CCFM, más conocida en los medios madrileños como *La Chambre*. Sus boletines ilustran la percepción de la comunidad francesa en el país al tiempo

³⁴⁶ Gálvez y Comín (2003), p. 155.

³⁴⁷ Borrás Llop (1981), p. 27 y Statistique Générale de la France (1912 y 1930).

³⁴⁸ Ya existían en el periodo cuatro cámaras de comercio, presentes desde el siglo XIX (Barcelona, Valencia, Madrid y San Sebastián), además de diversos órganos de expresión como el *Bulletin Mensuel de l'Union des Anciens Combattants résidant en Espagne*, el *Annuaire du Cercle de l'Union Française* y el *Journal des Étrangers*, entre otros. No pueden faltar grupos de presión como *l'Union pour l'amélioration des conventions commerciales entre la France et l'Espagne*, el *Comité de Rapprochement Franco-Espagnol*. Véanse Cámara de Comercio Francesa de Barcelona (2008a y 2008b); Delaunay (2000), pp. 1186; Borrás Llop y Castillo (1975), pp. 8- 15.; Delaunay (1994), pp. 126- 127; y Borrás Llop (1981).

que ofrecen una perspectiva distinta del comportamiento del capital francés en el periodo de Entreguerras. Esta cámara de comercio era una entidad peculiar en la medida que protegía, agrupaba y representaba a pequeños empresarios y comerciantes, pero sus máximos responsables eran los directores generales únicos de las grandes compañías francesas en España. En estos dirigentes reconocemos a las empresas protagonistas de la industrialización española del XIX³⁴⁹. Fueron, por lo tanto, espectadores de excepción de la sociedad que les tocó vivir.

La inestabilidad diplomática fue una de las mayores preocupaciones de *La Chambre*. En su seno se iría imponiendo de que Francia estaba perdiendo, a marchas forzadas la hegemonía en un mercado en el que habían sido pioneros. A juicio de esta institución, la clave estaba en la escasa adaptación de los empresarios franceses al mercado español de la primera posguerra. La imagen que se daba del empresario francés era de inmovilismo cuando no de falta de sensibilidad ante las demandas del cliente español.

La Chambre, coordinada con los otros estamentos franceses presentes en España, intentó inculcar en la comunidad gala en el país la necesidad de llevar una gestión más “alemana” de sus negocios. Los productos alemanes tenían ventajas claras sobre los franceses. Reflejaban un mayor conocimiento del medio, debido a una estrategia comercial agresiva tanto en precios como en seguimiento al cliente, y una política de pagos que permitía enormes facilidades a los clientes, como la venta a crédito por consignación³⁵⁰. *La Chambre* criticaba la falta de empeño de empresarios y comerciantes franceses en imitar los métodos alemanes³⁵¹. Esta cita de André Barthe, colaborador de los boletines de *La Chambre* resume a la perfección la situación:

“[...]Les facilités données par les négociants ou constructeurs allemands[...] entraînent presque toujours la balance en leur faveur, [...] en comparant les offres des analogues français dont les prix, la dureté des conditions de paiement et, il faut bien le dire, la pauvreté des renseignements techniques et commerciaux, dénotent une étude superficielle et un manque complet de connaissance des habitudes et des besoins locaux³⁵².”

³⁴⁹ Sirva como ejemplo la presencia en *La Chambre* de personajes de la talla de Léon Cocagne, presidente de Banesto, directivo del Banco Hipotecario y con intereses en el Hispano- Colonial, en Gas Madrid, Manuel Mayle, director General de Peñarroya o Émile Camurat, director General de GEATHOM, administrador de SICE y de General Eléctrica Española, entre otros. ACCFM, Boletines mensuales de la cámara (varios números) y Castro (2007), p. 91.

³⁵⁰ ACCFM (1915), Boletín nº 212 pp. 21-24.

³⁵¹ La preponderancia del método comercial alemán puede verse en Marvaud (1922), pp. 26- 28.

³⁵² “[...] Las facilidades dadas por los negociantes o constructores alemanes [...] decantan casi siempre la balanza en su favor, [...] comparando las ofertas francesas análogas cuyos precios, las difíciles condiciones de pago y, hay que decirlo, la pobreza de informaciones técnicas o comerciales, denotan un estudio superficial y una completa falta de conocimiento de las costumbres y necesidades locales”, *Ibíd.*, p.21-22.

La actitud de las distintas cámaras de comercio francesas presentes en el país no fue pasiva pues abogaron por una renovación de surtidos de productos así como la utilización de propaganda y nuevas técnicas de comercialización y financiación³⁵³. El cliente español había cambiado, ese era su argumento³⁵⁴.

Sin embargo, sus recomendaciones cayeron en saco roto. Por falta de interés o por escasa adaptación a un nuevo entorno, sus socios parecieron hacer caso omiso de esas recomendaciones. Pero, ¿hasta qué punto eran conscientes los inversores franceses de los cambios que se estaban operando en los mercados nacionales e internacionales? ¿Hasta qué punto estaban preparados para afrontarlos? La preocupación expresada en los boletines de la ACCFM no es, probablemente, sino un reflejo de un problema mayor. Sorprende que los propios empresarios afincados en España fuesen conscientes de su decadencia y que, sin embargo, la mayoría de ellos no hiciese prácticamente nada por remediarlo.

Los elementos de repuesta tal vez se encuentren en la abrumadora impresión que debieron dejar los casos de retroceso en los sectores clásicos de los que hablaremos en los siguientes epígrafes. Con el cambio de siglo, llegaron nuevos contendientes. Con la pérdida de las colonias, la economía española comenzó un paulatino repliegue en sí misma. En estas condiciones, las empresas francesas que habían sido centrales en el primer intento frustrado de industrialización vieron cómo el mercado español de Entreguerras les era menos favorable. En un entorno más nacionalista y más competitivo, los actores del siglo XIX habían perdido parte de sus ventajas competitivas como el acceso a la financiación. En efecto, los sectores más afectados fueron los que dependían del entramado financiero montado en el siglo anterior: la banca, los ferrocarriles y los servicios públicos.

La pérdida del mercado bancario.

La repatriación de capitales coloniales provocó un intenso movimiento creador de bancos y sociedades de crédito con capital enteramente español. No menos de 50 entidades bancarias florecieron entre 1898 y 1914, algunas de ellas tan importantes como el Banco Hispano Americano o el Banco de Vizcaya³⁵⁵. Este proceso se vio reforzado por la bonanza derivada de la neutralidad en la PGM.

³⁵³ Para divisar las advertencias, ACCFM, boletines mensuales nº 216, pp.24-33; nº 218, pp.48-49; nº 227, pp.27-34; nº 243, pp.17-19; nº 286, p.22; nº 320, pp.31-36, entre otros.

³⁵⁴ Boletín nº 227, pp.27-34 y Boletín nº 242, p. 12, ACCFM (1919 y 1921).

³⁵⁵ García Ruiz (2007), p. 82.

En este contexto, los procesos de concentración se hicieron inevitables, puesto que el mercado no podía soportar un sector tan atomizado³⁵⁶. La segunda característica del momento fue el movimiento nacionalizador que llegó al sector bancario y que buscaba aminorar la influencia extranjera. El proceso se repitió en los bancos que conservaban una influencia francesa más intensa en el periodo (cuadro 4).

Cuadro 4. Repliegue del capital francés en la banca, 1898-1935.

Entidad española (socio francés mayoritario)	Tipo de participación (% en el capital)	Año de creación (año de participación francesa)	Factores de repliegue	Control de la empresa después del repliegue
Banca Arnús (Casa Bauer)	Participación financiera (85% del capital)	1910 (1910)	Absorbido por Hispano-Colonial en 1931	No
Banco Comercial Español (<i>Banque de Neuflize</i>)	Participación financiera (% desconocido aunque mayoritario)	1906 (1906)	Absorbido por Banesto en 1928	No
Banco Español de Crédito (Paribas)	Impulso a la creación y participación financiera (60% del capital)	1902 (1902)	Cierre del comité de París en 1928	No
Banco Hipotecario de España (Paribas)	Impulso a la creación (préstamo de Paribas) y participación financiera (% desconocido)	1874 (1874)	Cierre del comité de París en 1923	No
<i>Comptoir National d'Escompte</i>	Filial extranjera (100%)	1911 (1911)	Cierre de sucursal (1926)	Desparece
<i>Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie</i>	Filial extranjera (100%)	1914 (1914)	Cierre de las cuatro sucursales (desde 1920)	Desparece
<i>Crédit Lyonnais</i>	Filial extranjera (100%)	1875 (1875)	Cierre de sucursales (1919-1925)	Sí
<i>Société Générale (de Banque pour l'Étranger et les Colonies)*</i>	Filial extranjera (100%)	1909 (1909) y 1920 (1920)*	Cierre de sucursales (1932 y 1934)	Sí

Fuentes: Elaboración propia a partir de Fondo Banco Urquijo (FBU), *Crédit Lyonnais*, *Comptoir National d'Escompte*, Banesto, Banco Hispano-Colonial, Banco Hipotecario de España, memorias anuales, Broder (1981), Roldán, García Delgado y Muñoz (1973), Arroyo Martínez (1999), Tortella (2000), García Ruiz (2001) y Marvaud (1922).

* Señalamos la implantación de la SG y de su filial en España la SG de Banque pour l'Étranger et les Colonies.

Así, Banesto amplió su capital hasta los 50 millones de pesetas en 1919³⁵⁷. Fue una ampliación orientada a conseguir el mayor número posible de accionistas españoles³⁵⁸. El

³⁵⁶ Arroyo Martín (2003), pp. 50- 54. Puig y Torres (2008), pp.46-56 y García Ruiz (2002), p. 55 y p.92.

³⁵⁷ Fondo del Banco Urquijo (FBU en adelante), Banesto, memoria anual, 1919.

³⁵⁸ García Ruiz (2005), p.5.

Hispano- Colonial, asimismo, amplió su capital en 1930 y 1934 con el fin de absorber la Banca Arnús en 1931 y proceder a la nacionalización absoluta de su accionariado³⁵⁹.

La pujanza española no puede explicar, por sí sola, la pérdida de control francés. No debe desdeñarse la acción de la legislación. Debemos de tener en cuenta, por un lado, la percepción de los banqueros españoles y, por otro, sus deseos. Los financieros españoles terminaron creyendo que el mercado nacional contenía suficientes oportunidades de negocio, ante las ingentes ganancias derivadas de la PGM³⁶⁰. Por lo tanto, su primera intención fue proteger un mercado con el que, poco a poco, se estaban haciendo. La Ley de Ordenación Bancaria de 1921 y su posterior reglamento de 1927 trataron de responder a estas cuitas. Su sanción permitía un mayor intervencionismo del Estado en los asuntos bancarios, dotando al Banco de España de instrumentos propios de un banco central³⁶¹. Además, la Ley otorgaba beneficios explícitos a la banca nacional en detrimento de la extranjera³⁶². La legislación afectó sobre todo a la banca de depósitos, que es aquella que conservó su plena nacionalidad francesa, aunque el resto de entidades tampoco parecieron resistir el proceso de “españolización” de la banca española. La posición de la peseta frente al franco también pudo empujar a los accionistas franceses a deshacerse de sus acciones. El hecho fue que, de 1923 a 1931, se produjo una pérdida paulatina de influencia francesa en la gran banca española.

Como vemos en el cuadro 4, no quedaban, al final del periodo de Entreguerras, demasiados vestigios de la banca francesa. En la mayoría de bancos seleccionados, el repliegue significó una pérdida del control efectivo de las diferentes entidades³⁶³. Varias son las claves que explican este retroceso. En cuanto a la banca francesa de nacionalidad plena (SG, CL, *Comptoir National d'Escompte de Paris* y *Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie*), las memorias exploradas revelan unos resultados más bien discretos, debido a la falta de movimientos y a una legislación laboral cada vez más restrictiva que perjudicaron gravemente los intereses de estas entidades, a pesar de un repunte registrado en los inicios de la centuria³⁶⁴. La SG llegó incluso a crear una filial española en 1920, la *Société Générale de*

³⁵⁹ FBU, Banco Hispano- Colonial, memoria anual, 1930, pp. 1-5.

³⁶⁰ *Ibid.*, p.17.

³⁶¹ Pons (1999), pp. 35-41.

³⁶² García Ruiz (2001), p. 206. Se concedieron bonificaciones en los tipos aplicados por el Banco de España, así como concertos fiscales acerca de la utilización del timbre y de los cheques. Asimismo, los bancos extranjeros no pudieron acceder directamente a las Cámaras de Compensación Bancaria: al no pertenecer al consorcio que las creó, debía presentar sus documentos a través de una entidad española.

³⁶³ Arroyo Martín (1999), pp. 91-98.

³⁶⁴ FBU, *Crédit Lyonnais*, *Comptoir National d'Escompte*, memorias anuales (1919-1930) y Arroyo Martín (1999), pp. 131-132. Para el repunte, véase Tedde de Lorca (1974), p.413.

Banque pour l'Étranger et les Colonies (SGBEC)³⁶⁵. El objetivo no era implantarse a gran escala en nuestro país, sino pagar menos impuestos, puesto que la SGBEC no trabajó ni en el extranjero ni con las colonias. A pesar de estas primeras operaciones de protección, la mayor parte de estas entidades redimensionaron sus redes comerciales, cerrando sucursales. En el sector de la banca mixta, Paribas merece un capítulo aparte. Suyas fueron, mayoritariamente, las iniciativas bancarias más atractivas, en el Banco Hipotecario y en Banesto. Suyos fueron, a su vez, las decepciones más sonoras en su intento por controlar ambos bancos. En el Hipotecario fracasó al intentar convertirlo en un banco al estilo del *Crédit Foncier de France*³⁶⁶. La creciente intervención del Estado, al cual la entidad estuvo siempre muy ligada, y el mayor número de accionistas españoles dieron al traste con esas intenciones. También se topó con la resistencia nacional en Banesto, donde la vocación internacional Paribas provocó, desde muy pronto, recelos en el grueso de accionistas españoles³⁶⁷. “Nuestro Banco debe trabajar en España y en pesetas”³⁶⁸. Esta frase la pronunció Manuel González- Longoria, directivo del banco en 1904, en repuesta a una misiva del comité de París, inquieto por la excesiva españolización de la cartera de inversiones³⁶⁹. La creciente participación española en el banco alejó al mismo de la estrategia internacional de Paribas, probablemente tanto que aconsejó la salida de los inversores franceses.

Así, se fueron desmantelando, uno a uno, los establecimientos de capital francés que aún quedaban en España después de la PGM. En 1923, el Banco Hipotecario y en 1928 el Banesto liquidaron sus comités de París por falta de accionistas³⁷⁰. En 1931, los Bauer, tras la quiebra de la agencia en Madrid, fueron desplazados de la Banca Arnús por el marqués de Comillas y el Banco Hispano- Colonial³⁷¹. Se borró así prácticamente todo rastro francés en la banca española. Quedaron las sucursales de la banca de depósitos y las participaciones en cartera de los inversores originales. Según Broder, se trató de un proceso largo y

³⁶⁵ Bonin (2006a), pp.353-354. Archives Historiques de la Société Générale (AHSG en adelante), Procès verbaux junio 1920 y siguientes.

³⁶⁶ Broder (1982) P.772.

³⁶⁷ García Ruiz (2002), p. 96.

³⁶⁸ García Ruiz (2005), p.14.

³⁶⁹ García Ruiz (2002), pp. 99-100. Las relaciones entre Paribas y los accionistas españoles se deterioró sobre todo a partir de un incidente con el Banco de Burdeos acerca del Banco Comercial Español de Valencia, del cual también se habla en Broder (1982), pp. 806-809.

³⁷⁰ FBU, Banco Hipotecario de España, memoria anual (1923) y Banco Español de Crédito (1928), memorias anuales.

³⁷¹ FBU, Banco Hispano- Colonial, memoria anual (1931) y ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1994 y 1996), véanse las memorias anuales de 1930 y 1931.

controlado por los accionistas franceses que cedieron cuando comprobaron que su rentabilidad era inferior a la esperada³⁷².

No debe desestimarse el impacto que debió producir en la comunidad francesa la mencionada quiebra de la Casa Bauer, a finales de los veinte. El episodio, que debió alarmar a los inversores franceses en España, ha sido bien estudiado por López Morell³⁷³. La predilección de Ignacio Bauer por la literatura, mucho mayor que su pericia en los negocios, dio al traste con una agencia que tenía tras de sí noventa y ocho años de presencia en la capital del Reino como representantes de los Rothschild en España. En un sistema caracterizado por la endogamia empresarial, el que los nuevos gestores no estuviesen a la altura de sus predecesores podía interpretarse como un fracaso que emitía señales inequívocas al mercado de que algo estaba cambiando en el entramado francés en España.

La nacionalización de Norte y MZA.

La pérdida de posiciones en el sector bancario tendría efectos en el modelo de inversión configurado en España en la segunda mitad del siglo XIX. Uno de los sectores más afectados por la nacionalización de la banca fue el ferrocarril. No menos de cinco compañías ferroviarias se encontraban entre las 10 mayores empresas del país por volumen de activos³⁷⁴. Sin embargo, gran parte de la historiografía contemporánea coincide en que pocas líneas partían con la posibilidad de ser rentables³⁷⁵. De ahí que el proceso de concentración en torno a unas pocas compañías de mayor tamaño se diese prácticamente al empezar la construcción. En efecto, sólo dos de las 48 empresas de transporte ferroviario identificadas por Teresa Tortella entre 1850 y 1914, controlaban, en el periodo de Entreguerras, el 90% del tráfico: Norte y MZA³⁷⁶. Sin embargo, al hilo de la concentración aparecieron no pocas dificultades que afectaban al devenir de las diferentes compañías entre las que destacaban los avances de la política nacionalista del Estado en su afán por recatar las concesiones y que se materializó en el "Problema Ferroviario"³⁷⁷. Este largo proceso de más de treinta años coincidió en el tiempo con el también lento proceso de naturalización del capital social de las distintas compañías. Sin embargo, tanto las causas

³⁷² Broder (1982), pp.769-772, en el caso de Paribas y pp.802-906, en el caso de Banesto.

³⁷³ López Morell (2005), pp. 344- 349.

³⁷⁴ Carreras y Tafunell (1997) y Tortella (2000).

³⁷⁵ Un repaso sobre el tipo de inversiones se encuentra en Ortúñez (1999a), pp. 22- 47, Ortúñez (1999b), pp. 277- 283 y Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal (1998), pp. 225- 236.

³⁷⁶ Este porcentaje es aplicable también al capital y al número de empleados. A ellas, habría que sumar los Ferrocarriles Andaluces y la Compañía de los Ferrocarriles del Oeste de España. Tortella (2000).

³⁷⁷ El proceso completo de nacionalización en Artola (1978), pp. 411-412 y pp. 422- 428, Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 165- 166; Gómez Mendoza (1989), pp. 121- 127 y Ortúñez (1998, 1999a y 1999b), López Morell (2005), pp. 389- 391, Comín, Martín Aceña, Rubio y Vidal (1998), pp. 301- 308,

que originaron la “españolización” de las compañías como las consecuencias en su control fueron muy distintas para Norte y MZA.

Ambas compañías tuvieron un patrón de financiación parecido. Desde su creación, ninguna de las dos trató de ampliar excesivamente el capital en forma de acciones por los problemas a la hora de colocarlas en los mercados de renta variable³⁷⁸. Debido a ello, ambas recurrieron a la emisión de obligaciones, que aportaban una financiación parecida y eran más del gusto del ahorrador francés³⁷⁹. Aunque parte de su financiación se produjo mediante obligaciones, sobre todo en el siglo XIX, ambas compañías experimentaron, en el primer tercio del siglo XX, una entrada de la banca, especialmente vasca y catalana, en su accionariado (cuadros 5 y 6) por la necesidad de renovar el material móvil y de tracción a consecuencia de los cambios ocasionados por la PGM y la pérdida de peso de los accionistas franceses³⁸⁰. La *bancarización* de Norte fue un hecho a partir de 1914³⁸¹.

Cuadro 5. Principales accionistas (y porcentaje de accionariado) de Norte en 1901, 1917, 1924 y 1935.

Años	1901	1917	1924	1935
Primer Accionista	Grupo Francés (29%)	Banco de Bilbao (24,5%)	Banca Arnús y Garí (12,5%)	Banco de Bilbao (23,5%)
Segundo accionista	Familia Péreire (23%)	Familia Péreire (12,8%)	Banco Urquijo (10,6%)	Banesto (7,6%)
Tercer accionista	Marqués de Comillas (5%)	Ignacio Coll y Portabella (12,6%)	Banco de Vizcaya (9%)	Banco de Vizcaya (6,6%)
Cuarto accionista	Crédito Mercantil (4%)	Banca Arnús y Garí (4,9%)	Ignacio Coll y Portabella (6,1%)	Banco Urquijo (3,6%)
Quinto Accionista	Banco Hispano-Colonial (4%)	Banesto (3,4%)	Banco de Bilbao (5,7%)	Banca Arnús y Garí (3,5%)

Fuente: Elaboración propia con datos de Vidal (1999).

En 1924 más del 45% de las acciones se encontraba en poder de instituciones financieras. La progresiva nacionalización de la propiedad trajo consigo una mayor especialización de

³⁷⁸ Vidal Olivares (1999), p. 627.

³⁷⁹ Tedde (1978), p. 35. Los ahorradores franceses estaban mucho más dispuestos a invertir en títulos de rentabilidad limitada pero segura que a participar en los riesgos de la propiedad.

³⁸⁰ Vidal Olivares y Ortúñez (2002), pp. 33-36 y pp. 39-41.

³⁸¹ Vidal Olivares (1999), p. 635.

los miembros del consejo, cada vez más involucrados en la gestión³⁸². El proceso continuó en la década de los treinta, alentado por la acción del Estado.

Mientras en el caso de Norte la *bancarización* significó una pérdida de control por parte del capital francés a partir de 1917, la entrada de directivos procedentes de la banca en los diversos consejos de MZA se efectuó no sólo por su participación en el capital, sino por sus relaciones con el poder establecido. Los Rothschild, no obstante, mantuvieron el control de MZA hasta la nacionalización de la red con la creación de RENFE (cuadro 4)³⁸³. El poder recayó en los “cinco escondidos” que pertenecían tanto al consejo directivo como al consejo de administración, siguiendo los designios de la familia³⁸⁴. Además, la particular forma de organizar las cuotas de votación en los consejos anuales de la sociedad garantizaba a la familia un control efectivo de la compañía³⁸⁵. Los intentos de nacionalización sólo alcanzaron, realmente, a alguna de las numerosas series de obligaciones que la compañía había emitido desde su creación³⁸⁶.

Cuadro 6: Principales accionistas (y número de acciones) de MZA en 1913, 1924 y 1940.

Años	1913	1924	1940
Primer accionista	Rothschild Frères 12.728	Banco Hispano-Americano 36.684	Banco de Bilbao 22.815
Segundo accionista	Marqués de Urquijo 5.000	Banco de Bilbao 32.599	Guillermo Gil de Reboleño 10.895
Tercer accionista	Taberner, Tolrá y Manaut 4.000	Banca Sáinz 23.647	Caja de Ahorros de Bilbao 9.716
Cuarto accionista	Sáinz e Hijo 4.000	Banco de Vizcaya 22.141	Banesto 8.797

Fuente: adaptado de López Morell (2005), p. 400

³⁸² FBU, Norte, memoria anual (1925). Se creó el comité de dirección que, desde Madrid llevaba la gestión de la compañía.

³⁸³ Ortúñez apunta los nombres de José Sainz, Manuel Marqués, Julián Cifuentes o César de la Mora, entre otros. Ortúñez (1998), p. 39-43.

³⁸⁴ Vidal y Ortúñez (2002), p. 42, y FBU, MZA, memoria anual (1932).

³⁸⁵ Los estatutos de MZA establecían un sistema por el que sólo podían votar los 150 mayores accionistas presentados, que se repartirían proporcionalmente los derechos de voto, con un máximo de diez por asistente o representante individual. Con esa configuración, los Rothschild controlaban las asambleas dispersando convenientemente su paquete accionarial entre familiares y socios directos. Véase el ejemplo paradigmático de estas prácticas en la asamblea de accionistas de 1924 en López Morell (2005), pp. 400- 401 y Ortúñez (1997), p. 183.

³⁸⁶ López Morell (2005), pp. 396- 398.

El proceso de nacionalización plantea varios interrogantes, si bien el comportamiento de todos los actores parece bastante coherente. Empecemos por los accionistas franceses. En ambas compañías se produjo un trasvase de paquetes accionariales de manos francesas a españolas, sobre todo durante la PGM, aunque la intensidad fue mucho mayor en el caso de Norte. La precipitada venta de las acciones a causa de los trastornos en la economía francesa permitió nacionalizar gran parte de los activos de la compañía³⁸⁷. La pérdida de un accionista de referencia como el CME pudo influir. En efecto, en MZA no se vislumbra esa precipitación, a pesar de que el capital español también entró en el accionariado. Sin embargo, los Rothschild conservaron el control efectivo de la firma, por dos razones. En primer lugar, no hemos de olvidar el carácter multinacional de la familia Rothschild³⁸⁸. Tal vez la PGM no distorsionara tanto las cuentas de las distintas ramas familiares como lo hizo con las de los tenedores franceses de acciones u obligaciones en el caso de Norte. En segundo lugar, se ha de tener en cuenta la relevancia (económica, política y social) del sector en el país. El interés en conservar o conseguir la tutela financiera de unas sociedades con activos tan importantes no es baladí. En efecto, este tipo de empresas demandaba constantemente adelantos para financiarse a corto plazo o bien generaba importantes comisiones por el pago de los cupones de las acciones u obligaciones. La banca española quiso participar de esos beneficios. Además, el hecho de que el rescate estuviese más o menos próximo aseguraba un puesto en la mesa de negociación. Era un paso más en el desarrollo y en la creciente diversificación de la banca mixta del país³⁸⁹.

La batalla del gas y la electricidad.

Como en la Francia del XIX, en España, los capitalistas franceses apostaron por la provisión de servicios públicos, como tercera pata de su modelo de inversión. La inversión francesa en el sector del gas fue bastante temprana y su dominio, a finales del siglo XIX, parecía abrumador, con más de un 80% de capital invertido en el sector³⁹⁰. Las dos primeras empresas extranjeras en instalarse en el país fueron de hecho francesas. Mientras Charles Lebon, y su Compañía Central de Alumbrado por Gas llegó a España en 1841, los Péreire se hicieron con la Compañía Madrileña de Iluminación y Calefacción por Gas, embrión de Gas Madrid³⁹¹. Representaban los dos modelos a los que se ha hecho referencia en el capítulo anterior. Mientras los Lebon fueron fieles representantes del modelo de

³⁸⁷ Comín, Martín Aceña, Rubio y Vidal (1998), p. 186.

³⁸⁸ McKay (1990).

³⁸⁹ Véase Costa Campí (1979), p185, Comín (1988) y Sudrià (1990).

³⁹⁰ Para una completa descripción de los servicios públicos en España, véase Núñez (1996).

³⁹¹ Tortella (2000), p.69.

empresario francés con escaso capital que buscaba socios en mercados relativamente nuevos, la Compañía Madrileña de Iluminación y Calefacción por Gas fue una ramificación más del entramado Péreire en España³⁹².

Ambas empresas se repartieron las ciudades medianas y grandes. Si el grupo Lebon se decantó por ciudades mediterráneas como Valencia y Barcelona, descartando Madrid por exceso de competencia, los Péreire vieron su aventura en la capital a lo grande. Obtuvieron pronto la concesión de provisión, renovación de maquinaria y tubería hasta 1924. Como era habitual en los Péreire, trataron, en un principio, de financiar su negocio con ahorro interno, pero sin éxito³⁹³. Los problemas para ambas compañías no acabaron ahí. Muy pronto se hicieron sentir los retrasos en el cobro a causa de la morosidad de los ayuntamientos³⁹⁴. Les afectó, además, la llegada de la electricidad, de la mano de nuevos competidores. En un principio, las fábricas de gas pudieron ser reconvertidas en proveedoras de electricidad³⁹⁵. Tanto los Lebon como los Péreire vieron en la producción eléctrica una estrategia de diversificación para compensar la escasa rentabilidad de sus fábricas de gas. Mientras la competencia se basó en el proceso originario de electrificación, las eléctricas provenientes del gas tuvieron su hueco. De hecho, el entramado de relaciones que habían conseguido tejer con el poder municipal les fue muy útil para impulsar un proceso que aún no convencía, por su coste, a las autoridades urbanas. Esta fue la razón que impulsó a la Sociedad Catalana para el Alumbrado de Gas, controlada por Josep Mansana, a fusionar sus esfuerzos con Lebon y Cía. (la antigua Compañía Central de Alumbrado por Gas) en Barcelona, dando paso a Central Catalana de Electricidad (que cambiaría su nombre en 1912 por Catalana de Gas y Electricidad S.A.), con un capital de seis millones de pesetas aportado a partes iguales³⁹⁶. En Madrid, la AEG alemana colaboró con la Compañía Madrileña de Iluminación y Calefacción por Gas de los Péreire para evitar la competencia y facilitar el trato con la Administración³⁹⁷. La sociedad, conocida como Madrileña de Electricidad, también fue paritaria, repartiéndose ambos socios el capital de tres millones de pesetas. Los negocios eléctricos sirvieron como plataforma para expandir los de los socios. La Catalana de Gas y Electricidad se instaló, además de en Barcelona, en

³⁹² Los Péreire compraron, en 1857, la concesión de la Sociedad Madrileña de Alumbrado por Gas al banquero Gregorio López Mollinedo, que, a su vez, se la había comprado a la firma inglesa *Manby and Partington*, instalada en España desde 1846. Tortella (2000), pp. 54- 55. Para los Lebon, véase Broder (1982), p. 1664.

³⁹³ Broder (1982), pp. 1685- 1688.

³⁹⁴ Ibid., p. 1692.

³⁹⁵ Núñez (1994), p.243.

³⁹⁶ Tortella (2000), pp.48-49. y Broder (1982), pp.1672-1674.

³⁹⁷ Loscertales (2005), p.14.

otras ciudades de Cataluña y España, aprovechando la infraestructura Lebon³⁹⁸. Por su parte, la AEG, sorprendida por su éxito en Madrid, expandió el negocio a finales de siglo hacia el sur con la Sevillana de Electricidad (1894), hacia Cataluña con Barcelonesa de Electricidad (1894), y hacia el norte con la Vizcaína de Electricidad (1896)³⁹⁹. En esta expansión, la presencia del capital francés parece menos clara. Las primeras disensiones entre los dos grupos de accionistas surgieron poco tiempo después de crearse la Madrileña de Electricidad. Estas disputas, ligadas al coste excesivo de controlar toda la producción eléctrica de Madrid, desembocaron en la venta de la parte alemana de la Madrileña en 1905⁴⁰⁰. Oficialmente, los herederos de los Péreire se hacían así con el control de la compañía, desvinculándose de las otras filiales. De hecho, el capital francés sólo se vislumbra en la Barcelonesa de Electricidad con una participación de *Lyonnaise de Eaux*, que aparece ligada a la *Thomson- Houston* francesa, a través de la sociedad *Union pour l'industrie et l'Électricité*⁴⁰¹.

A medio plazo, todas estas empresas francesas se vieron frustradas principalmente por la pérdida del acceso al capital financiero por medio del banco promotor y su capacidad de intermediación, sin el cual los negocios con capital francés dejarían de ser competitivos. Por un lado, en las inversiones ligadas a proyectos alemanes, los franceses parecían no tener demasiado control sobre los negocios. De hecho, el control de AEG se daba por la existencia de contratos para comprar material del grupo que otorgaban a la empresa alemana el “derecho preferencial a estudiar los planes y a ejecutar los proyectos, a redactar las condiciones de compra del equipamiento, a regular las tarifas [de venta de la electricidad] y a controlar los trabajos⁴⁰²”. Obviamente, este modelo de control se instauró en las otras compañías con presencia alemana. La contribución francesa se basaba, sobre todo, en el capital y en el personal, aunque parece que con escaso poder de decisión.

La segunda perturbación fue consecuencia de la competencia hidroeléctrica, desarrollada por la banca mixta española. Sus enormes inversiones, la posibilidad de alcanzar mercados muy lejanos de la explotación de los saltos de agua y la fiabilidad de sus tensiones eléctricas supusieron barreras insalvables para las empresas francesas de primera generación. En una nueva huida hacia adelante, tanto Catalana como Madrileña intentaron competir en inversiones. Sin embargo, como lo ha llamado Broder, “l'ère des complaisances” parecía

³⁹⁸ Tortella (2000), pp. 48-49.

³⁹⁹ Loscertales (2002) y (2005), p.14.

⁴⁰⁰ La Madrileña compró la *Supply* inglesa y la Central Norte alemana en el cambio de siglo. A la larga, parece que la integración de todas las empresas resultaba muy costosa, al no adecuarse a la producción las antiguas y las nuevas fábricas. Broder (1982), pp.1701-1706 y Loscertales (2005), p.15.

⁴⁰¹ Tortella (2000), p.58 y Sureda (1959), p.22.

⁴⁰² Loscertales (2005), p. 14. Extracto de los estatutos de la Madrileña.

ser agua pasada y las dificultades comenzaban a ser excesivas después de la guerra como para que el negocio valiese la pena⁴⁰³. De ahí en adelante, el imperio *Lebon* empezó su retirada⁴⁰⁴. Así, vendieron su parte a los capitalistas españoles del grupo en 1923⁴⁰⁵. En paralelo, el grupo fue desprendiéndose de sus fábricas diseminadas por la geografía española. Empezó vendiendo su fábrica de Valencia a Hidroeléctrica Española por 8,8 millones de francos en 1921⁴⁰⁶. A continuación se creó la compañía de nacionalidad española Electricidad y Gas Lebon, paso previo a la venta del resto de las fábricas a la Banca Arnús en 1925. Concluía así la historia de una de las primeras empresas extranjeras implantadas en nuestro país⁴⁰⁷.

Las supervivientes, Gas Madrid y Madrileña de Electricidad, hubieron de hacer frente a los grupos hidroeléctricos de la órbita de los bancos Urquijo y Vizcaya para acabar convirtiéndose, prácticamente, en sociedades de valores en cartera⁴⁰⁸. El resultado fue la Unión Eléctrica Madrileña en 1912, donde los franceses fueron accionistas minoritarios hasta que el grupo Urquijo adquirió sus acciones en 1926⁴⁰⁹.

La excepción es Energía Eléctrica de Cataluña (EEC). Constituida en 1911 con un capital inicial era de 10 millones de pesetas, aumentado a 40 en 1914 mediante una emisión de obligaciones en la bolsa de París, la compañía tenía como principales accionistas a las secciones francesa y española de la *Compagnie Générale d'Électricité* (CGE) y como principal proveedor a *Siemens*⁴¹⁰. EEC se especializó en producción y distribución de hidroelectricidad así como en el suministro de agua en la Barcelona metropolitana⁴¹¹. Las memorias muestran unos resultados satisfactorios. De hecho, hubo constantes mejoras en sus instalaciones y se cerraron los acuerdos con Catalana de Gas y Electricidad y con Riegos y Fuerzas del Ebro⁴¹². Pero el panorama eléctrico de Cataluña había empezado a cambiar desde 1911, a causa de la *Barcelona Traction*. Siendo probablemente velada, en un principio, la acción del entramado financiero ideado por Fred Pearson erosionó el control de la CGE en la empresa catalana⁴¹³. Así, en 1924, dimitió el director y hombre fuerte de la

⁴⁰³ Broder (1982), p.1677.

⁴⁰⁴ Tortella (2000), p.49

⁴⁰⁵ FBU, Catalana de Gas, memoria anual, 1923.

⁴⁰⁶ Broder (1982), pp. 1672-1677.

⁴⁰⁷ Arroyo Huguet (2001), p.1 y (2005).

⁴⁰⁸ FBU, Gas Madrid, Memorias anuales, 1935-36. Puig y Torres (2008).

⁴⁰⁹ Broder (1982), p.1714. Puede consultarse el proceso de formación de la compañía en Cayón (1997), pp.24-28. Unión Eléctrica Madrileña está presente en la cartera de valores de Gas Madrid en la década de los treinta.

⁴¹⁰ Tortella (2000), p.96 y Broder (1982), pp. 1745-1750. FBU, Energía Eléctrica de Cataluña, memoria anual, 1914.

⁴¹¹ FBU, Energía Eléctrica de Cataluña, memoria anual, 1911.

⁴¹² FBU, Energía Eléctrica de Cataluña, memoria anual, 1920 y Broder (1982), p. 1701.

⁴¹³ FBU, Energía Eléctrica de Cataluña, memorias anuales, 1924-1934. Para comprender mejor el farragoso caso de la *Barcelona Traction* que no compete a esta investigación, véase la monografía de Sureda (1959).

CGE, Paul Brière. Siguieron su ejemplo todos los directivos franceses de la empresa a medida que la denominada Canadiense se hacía con sus acciones⁴¹⁴. Al igual que en las otras empresas del sector eléctrico, el capital francés tenía sus horas contadas frente al grupo Pearson. Broder se refiere a ello como la primera operación de ingeniería financiera acometida en España, una operación para la que nadie estaba preparado⁴¹⁵.

El resultado final es que, a finales de los años treinta, la presencia francesa en sector eléctrico era puramente financiera. El control ya no se ejercía única y exclusivamente con capital, sino con patentes y con suministros. Las participaciones de AEG en sus empresas difícilmente superaban el 10% del accionariado⁴¹⁶. Sin embargo, controlaban el suministro y la instalación de material. La iniciativa era suya, el control también. Otro hecho que desbordó aparentemente a los empresarios franceses fue lo que Carlos Sureda llamó control por sociedades interpuestas plasmado en la experiencia de la *Barcelona Traction* en los años veinte⁴¹⁷.

No es extraño que la suma de nacionalismos, quiebras en España, crisis monetaria en Francia e inestabilidad política en los dos países, creara una sensación de fracaso y desmantelamiento entre los inversores franceses afincados en el país. Retirada controlada u opción meramente financiera fueron las opciones del capital francés en los denominados sectores clásicos. Sin embargo, si exceptuamos las inversiones en servicios públicos, parece que el proceso de cesión de activos estuvo efectivamente controlado por los inversores galos. Además, el capital francés conservaba su papel de socio financiero en la mayoría de las empresas del antiguo entramado galo en el país, aunque su influencia esté aún por determinar.

El capital francés tuvo que adaptarse a un contexto de cambios en el mercado, creciente nacionalismo y pérdida de ventajas absolutas y comparadas. En el siguiente epígrafe veremos cómo lo hizo.

3.2. Respuestas del capital francés al nacionalismo y a la diplomacia industrial.

Las primeras décadas del siglo XX fueron testigo de un importante crecimiento económico, pero también de guerra y de crisis. Los investigadores han dedicado mucha atención al comportamiento de empresas y empresarios en una época de incertidumbre,

⁴¹⁴ Dimitieron Paul Beauvens, Adolphe Hubbard y Albert Koechlin, en 1924 y, en 1932, lo hacen los Albert Pinson y Robert Cretchley. FBU, Energía Eléctrica de Cataluña, memoria anual, 1924-1932.

⁴¹⁵ Broder (1982), p.1755.

⁴¹⁶ Loscertales (2005), p.16.

⁴¹⁷ Sureda (1959), p.21.

desequilibrios financieros, nacionalismo económico e intervencionismo estatal en prácticamente todo el mundo. El capital francés hubo pues de responder a varios retos. Por un lado, debido a los cambios del mercado español, buscó y explotó nuevas ventajas en nuevos sectores diversificando su inversión. Al hilo de este proceso de diversificación, el capital francés exploró dos tipos de respuestas al nacionalismo económico. En primer lugar, extendió la práctica de controlar sus inversiones desde la metrópoli, lo que aquí denominamos en generalización del “Sistema Paribas”. En segundo lugar, se adaptó a las reglas del juego de la diplomacia industrial desplegada en Europa.

3.2.1. LA GENERALIZACIÓN DEL “SISTEMA PARIBAS”

Una idea central de esta investigación fue que la pérdida de control en los sectores clásicos no significó una retirada total del capital francés del mercado español⁴¹⁸. Al calor de la segunda oleada industrializadora, el capital francés buscó nuevos nichos de mercado en España, con los resultados más importantes reflejados en el cuadro 5⁴¹⁹.

Este cuadro presenta las empresas industriales francesas más importantes en España en 1930. Según la clasificación por activos que hicieron Albert Carreras y Xavier Tafunell, obsérvese que MZA seguía conservando el primer puesto del ranking nacional⁴²⁰. En el octavo puesto, figura otra empresa de la familia Rothschild, Peñarroya. La Compañía de Riegos de Levante (76), la Sociedad Española de Construcciones Electro-Mecánicas (88), la Sociedad Energía e Industrias Aragonesas, EIA (107), la Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas, SICE (136), Cristalerías Españolas (145) y Foret, S.A. (208), completaban la presencia francesa entre las 230 primeras empresas españolas del momento. Se han excluido las aseguradoras por identificar mejor las empresas de corte industrial. Sin embargo, su presencia fue importante en el periodo con sociedades como: *L’Abeille*, *L’Aigle*, *La Cie. D’Assurances Générales*, *Le Comptoir Maritime*, *La Confiance*, *La Cie. du Phénix*, *La Fédérale*, *La Foncière*, *La Mutuelle de France et des Colonies*, *La Mutuelle Générale Française*, *La Nationale*, *Le Nord*, *La Paternelle*, *Le Patrimoine*, *La Préservatrice*, *La Providence*, *Le Soleil*, *L’Union* y *L’Urbaine*⁴²¹.

⁴¹⁸ Castro (2007).

⁴¹⁹ Bonin (1988), pp. 63- 86, describe la lucha por la difusión de la organización científica del trabajo en las grandes empresas francesas en contraposición con el aún potente capitalismo familiar del país.

⁴²⁰ Carreras y Tafunell (1997).

⁴²¹ Pons, (2003), p. 26 y Castro (2007), p. 96.

Cuadro 5. Principales empresas industriales francesas por sectores en 1935.

Empresa española (nombre del accionista francés mayoritario)	Sector	Año	Promotor bancario de la empresa matriz
<i>Société Française des Pyrites de Huelva</i> (varios accionistas, entre ellos <i>Kulhmann</i> ⁴²²)	Minas	1853	<i>Comptoir National d'Escompte de Paris</i> y Paribas
MZA (Familia Rothschild)	Ferrocarriles	1856	<i>Rothschild Frères</i>
Sociedad Minero-Metalúrgica de Peñarroya (Familia Rothschild)	Minas	1881	<i>Rothschild Frères</i>
<i>Frères Lumières</i> (idem)	Química	1904	No conocido (n.c.)
Cristalería Española (<i>Saint Gobain</i>) ⁴²³	Vidrio	1905	n.c
Sociedad Española del Oxígeno, SEO (<i>Air Liquide</i>) ⁴²⁴	Química	1909	Paribas
Omnium Ibérico-Industrial (<i>Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie</i>)	Metalurgia	1912	<i>Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie</i>
Fodina (<i>Société des Potasses d'Alsace</i>)	Química	1914	Paribas
Sociedad Española de Automóviles <i>Citroën</i> (Ets. <i>André Citroën</i>)	Automóvil	1917	<i>Banque Lazard</i>
Sociedad Española de Construcciones Electro-Mecánicas (<i>Schneider</i>)	Maquinaria	1917	Paribas
Sociedad Anónima de Automóviles Renault Frères (<i>Renault France</i>)	Automóvil	1918	CL y <i>Banque Mirabaud</i>
Sociedad Energía e Industrias Aragonesas, EIA (<i>Pechiney</i>)	Electricidad	1918	Paribas
Fuerzas Hidráulicas del Alto Pirineo (<i>Cie Générale d'Électricité, CGE</i>)	Electricidad	1918	Paribas
Aluminio Español (<i>Pechiney</i>)	Aluminio	1918	Paribas
Sociedad de Minas de Potasa de Suria (<i>Société des Postasses d'Alsace</i>)	Química	1920	Paribas
Compañía de Riegos de Levante (<i>Banque Dreyfus</i>)	Electricidad	1921	<i>Banque Dreyfus</i>
Sociedad Eléctrica de Almadenes (<i>Banque Dreyfus</i>)	Electricidad	1921	<i>Banque Dreyfus</i>
Sociedad española de Fibras Artificiales, SAFA (<i>Rhône Poulenc</i>)	Química	1922	Paribas
Sociedad Española de Automóviles Peugeot (Ets. <i>Peugeot</i>)	Automóvil	1924	n.c
Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas, SICE (CGE y ALSTHOM)	Electricidad	1924	Paribas
Sociedad del Neumático <i>Michelin</i> (<i>Michelin</i>)	Automóvil	1931	<i>Banque Lazard</i>
Potasas Ibéricas (Pechiney, <i>Sainte Thérèse</i>)	Química	1932	Paribas

Fuentes: Elaboración propia con datos de Delaunay (1986), López Morell (2005), Sánchez (2006), Bonin (2004), Broder (1981), Bussière (2005), Laux (1992), Carreras y Tafunell (1997), Cassis (1999), Bussière (1995), Coignard y Guicher (1999), Smith (2006) y FBU, memorias anuales (1914- 1936) de MZA, Peñarroya, SICE, Renault, EIA, Aluminio Español, Riegos de Levante, SAFA y Potasas Ibéricas.

⁴²² Delaunay p. 47.

⁴²³ *Saint Gobain* tenía también como filiales Vidrieras de Castilla (1915), Vidrieras Cantábricas Reunidas (1917), Vidriera Mecánica del Norte (1926), Suministros y Estudios Industriales y Económicos (1926), Explotación de Industrias, Comercio y Patentes (1927), Cristalería Catalana (1927), Cristalería Vic (1929) y Unión Comercial Vidriera (1932). Sánchez (2006), p. 337.

⁴²⁴ *Air Liquide* también controlaba Sociedad Castellana del Oxígeno (1919), Oxhídrica Malagueña (1920) y Oxígenos y Suministros para la Saladura (1922). FBU, *Air Liquide*, memorias anuales 1918- 1932 y Marvaud (1922), pp. 53- 59.

Más importante que su posición en el ranking español, es el accionariado francés de referencia en estas empresas. Reconocemos aquí a *Pechiney*, *CGE*, *Saint-Gobain*, *Société des Postasses d'Alsace*, *Rhône Poulenc*, *Air Liquide*, *Kuhlmann*, *Schneider*, además de *Michelin* y las grandes empresas automovilísticas. Esto indica que en España también estaba emergiendo un negocio moderno francés tal como ha demostrado Michael S. Smith para Francia⁴²⁵. Este autor sitúa la gran empresa francesa a la altura de sus competidores alemanes, británicos y norteamericanos durante la *Belle Époque*⁴²⁶. Durante el primer tercio del siglo, el trasvase de capitales franceses de sectores de la primera revolución industrial a sectores de la segunda parece claro, a pesar de la persistencia de los negocios de seguros, de ferrocarril y de minería. La clave está en la relación de estas nuevas filiales con sus matrices. En un principio, todas las filiales contaron con el soporte logístico y financiero de sus casas centrales mientras disfrutaban de una sólida posición en el mercado español. Una posición que mejoraron durante los años veinte y treinta con la fundación de nuevas filiales y el aumento de sus participaciones accionariales en empresas españolas.

¿Quién promovió este apoyo financiero? La última columna del cuadro 5 sugiere respuestas a esta pregunta. Comprobamos que Paribas interviene en casi la mitad de las empresas matrices de la muestra. Los vínculos entre la banca y la gran industria francesa han sido objeto de una abundante bibliografía posterior a los trabajos de Cameron⁴²⁷. En muchos casos, esta relación significaba que el banco tenía un control más o menos velado sobre la empresa, diseñando y promoviendo las estrategias a seguir allí donde tenía participaciones financieras. Éric Bussière denomina al *système Paribas* como un sistema flexible capaz de reunir, en mercados nacionales e internacionales, capitales suficientes para promover objetivos industriales en todo el mundo⁴²⁸. Hemos comprobado, gracias a las memorias del Banco presentes en el Fondo del Banco Urquijo y a los fondos de la *Association pour l'Histoire de Paribas*, que las relaciones entre Paribas y sus empresas participadas eran efectivamente estrechas⁴²⁹. Significaba esto que, siguiendo y generalizando el *système Paribas*, los bancos estarían promoviendo y financiando negocios desde la metrópoli.

En los casos que aquí nos ocupan, los bancos controlaron en la distancia la evolución de las nuevas aventuras francesas en el mercado español. Esta sería una respuesta imaginativa al nacionalismo económico. Si el proteccionismo siempre alentó mas inversión directa,

⁴²⁵ Smith (2006).

⁴²⁶ Smith (1998).

⁴²⁷ Cameron (1967 y 1972), Bonin (1995), Cassis (1999). Una revisión puede verse en Martín Aceña (2006).

⁴²⁸ Bussière (1992), pp. 1-20

⁴²⁹ FBU, Paribas, memorias anuales 1919- 1936 y *Association pour l'Histoire de Paribas* (AHP), dossier sur les investissements internationaux de Paribas au XX^e siècle. Lamentablemente, el cierre de los archivos históricos del banco no permite ahondar en esta reflexión.

pero menos controlada desde el exterior, el capital francés mantuvo o incluso reforzó ese control exterior⁴³⁰. Con toda seguridad, las redes descritas a lo largo de este trabajo ayudaron a ejercer este control desde Francia.

Siguiendo el mismo razonamiento, ¿no estaba la rama francesa de familia Rothschild acostumbrada a manejar los hilos de sus negocios desde París? La caída de la Casa Bauer no hizo más que reforzar esta tendencia. Por otro lado, Paribas nunca tuvo representación oficial en España hasta finales de los setenta, como veremos en el Capítulo 6. Casos como la promoción directa de la *Banque Dreyfus* en Riegos de Levante y Eléctrica de Almadén o la confianza de *Citröen* y *Michelin* en la filial francesa de la *Banque Lazard* confirman esta tesis⁴³¹. Incluso en las grandes empresas francesas donde no había un promotor bancario claro, como es el caso de *Saint Gobain*, se adaptó esta manera de proceder⁴³².

¿Qué consecuencias tuvo esta generalización del “Sistema Paribas”? ¿Hubo cambios profundos en el modelo de inversión objeto de este estudio? En realidad no, si exceptuamos la sede social del banco que promovía los negocios. La mayoría de los bancos controlaron el cambio de inversiones productivas y siguiendo la estela de Paribas, diversificaron sus inversiones, abandonando los sectores específicamente españoles como el ferrocarril o la banca para insertar a España en sus proyectos químicos y electrotécnicos a nivel internacional.

Conviene no ser demasiado categórico en esta afirmación. Si bien puede hablarse de un verdadero poder financiero y bancario, hablar de omnipotencia bancaria en las empresas francesas sería excesivo. Los bancos como Paribas y los citados en el cuadro 5 no siempre tenían el control absoluto en las empresas promovidas⁴³³. Sin embargo, sí que animaban en el seno de las empresas participadas redes de relaciones *estructurantes* donde los recuerdos, las costumbres y la reciprocidad permitían una intensa circulación de información que ayudaba a diseñar y, por ende, a financiar operaciones comunes en el exterior desde la metrópoli⁴³⁴.

Esta manera de afrontar las distorsiones provocadas por la intervención de los estados en la IED influyó, sin duda, en la aproximación del capital galo a la diplomacia económica desplegada en la Europa de Entreguerras.

⁴³⁰ Carreras (1990).

⁴³¹ La confianza depositada en un banco dado no siempre reportó réditos a las empresas. El de *Citröen* en la década de los treinta y su posterior venta a *Michelin* con la complicidad de la *Banque Lazard* han sido estudiados por Landes (2003), p. 450 y Lottman (2003), pp. 162- 164.

⁴³² Desde muy pronto, creó varios *holdings* financieros, muchos de ellos con sede en Suiza, para sufragar sus operaciones en el mercado internacional. Daviet (2003), p.92.

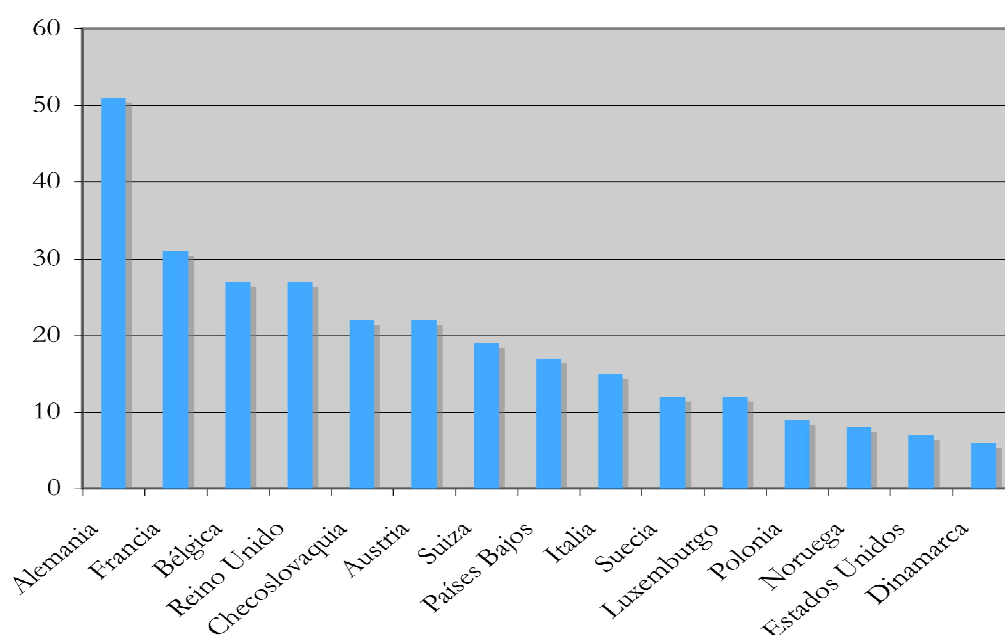
⁴³³ Bonin (1995), p.23.

⁴³⁴ *Ibid.*, p. 28.

3.2.2. EL CAPITAL FRANCÉS EN LOS CÁRTELES INTERNACIONALES.

La respuesta internacional más generalizada a las incertidumbres del periodo de Entreguerras fue la creación de cárteles y acuerdos internacionales que fueron ganando en importancia y formalidad al tiempo que crecía la inestabilidad de la economía mundial⁴³⁵. Estos acuerdos colusivos se consideraron como la mejor manera de estabilizar precios y mercados y de restringir la competencia. Tuvieron, además, la aquiescencia de buena parte de los gobiernos europeos, que vieron en ellos la posibilidad de coordinar la modernización de industrias con la estabilidad del mercado de trabajo, especialmente después de octubre de 1929⁴³⁶. Lamentablemente, no parece posible confeccionar una lista completa de todos los cárteles y acuerdos internacionales del periodo. En 1929, La Liga de las Naciones construyó una base de datos con unos 62 acuerdos de cárteles (gráfico 2)⁴³⁷.

Gráfico 2: Acuerdos internacionales de Cárteles (n=62), participación por país, 1929.



Fuente: adaptado de Bouwens y Dankers (2005), p. 8.

Una lista mejorada del Departamento de Justicia de los Estados Unidos contenía, en 1939, unos 179 acuerdos en todo el mundo⁴³⁸. Se trataba de un fenómeno mundial. La base de datos de la Liga de las Naciones que utilizan Bram Bouwens y Jons Dankers recoge

⁴³⁵ Bouwens y Dankers (2005), p. 1.

⁴³⁶ Schröter (1996), Nussbaum (1986) y Kindleberger (1986), Capítulo 13.

⁴³⁷ Bouwens y Dankers (2005), p. 7.

⁴³⁸ Edwards (1944), Richard Posner construyó una base de datos de 989 acuerdos en el periodo 1890-1969, Posner (1970).

empresas de 31 países, con un claro dominio de Alemania, seguido a cierta distancia por Francia⁴³⁹.

La mayoría de los acuerdos estaban relacionados con materias primas como el petróleo, el magnesio, el níquel, el plomo, los superfosfatos, la sal, el uranio, el caucho, el zinc o el mercurio, por nombrar los más importantes⁴⁴⁰. Sin embargo, en sectores como la electrotecnia también se verificaron grandes acuerdos internacionales de reparto de mercado. En España, los intereses franceses también participaron de esta nueva etapa en el ámbito de la electrotecnia, la minería del cobre y del plomo, los explosivos y las potasas. La descripción de algunos casos paradigmáticos en esta sección nos ayudará a entender cómo la inversión francesa se amoldó a la diplomacia económica sin perder su componente financiero y su vínculo con la banca de promoción industrial.

El sector electrotécnico.

La concentración de los negocios eléctricos mundiales fue muy temprana. En efecto, respaldadas por sus patentes, dos compañías americanas (*General Electric Company* y *Westinghouse Electric & Manufacturing Company*) y dos alemanas (*AEG* y la *Siemens-Schuckert*) se repartían el mercado electrotécnico mundial desde finales del siglo XIX. En este entramado se insertó la *Compagnie Française pour l'exploitation des procédés Thomson-Houston* (TH), que agrupaba a los socios que daban nombre a la empresa con algunos empresarios franceses⁴⁴¹. La TH se había ligado pronto a los intereses de la Edison General Electric americana, dando lugar a la General Electric (GE) y conservando su naturaleza francesa. En 1898 empezó a rodar la Thomson-Houston del Mediterráneo (THM), que unió la TH francesa con la *Deutsche Ueberseeische Elektrizitäts Gesellschaft* (D.U.E.G.), filial de la alemana AEG especializada en proyectos en América del Sur. De la casi insondable maraña de acuerdos que les unía, tan solo sabemos que ambas compañías compartían los negocios al 50% y que la THM fue la plataforma para el establecimiento de filiales europeas. Así, THM Ibérica se constituyó en 1901, con un 70% del capital en manos de THM. Tomó a su cargo los negocios del grupo en España, que iban desde los Tranvías de Valencia y de Cádiz-San Fernando, hasta una central hidroeléctrica y una fábrica de sosa cáustica de la Electro de Besaya⁴⁴². El modelo se reprodujo en Italia y Grecia. Ese mismo año, la Compañía

⁴³⁹ Bouwens y Dankers (2005), p. 8.

⁴⁴⁰ Fear (2008).

⁴⁴¹ La compañía original fue fundada por Elihu Thomson y E.J. Houston, que habían registrado numerosas patentes. La filial francesa velaba por la proyección internacional de la compañía original fundada en Nueva Inglaterra. Sureda (1959), p. 17.

⁴⁴² Broder (1982), pp.1840- 1841.

Madrileña de Electricidad, cambió su nombre por el de Sociedad General Española de Electricidad AEG. En 1907 se consumó la fusión con la THM para formar la *AEG Thomson Houston* Ibérica bajo dominio alemán⁴⁴³.

Sin embargo, después de la guerra, ambos grupos hubieron de caminar por separado: uno utilizó las bases de la antigua fusión para crear AEG Ibérica de Electricidad en 1920, y la facción franco-americana puso en funcionamiento, en 1921, la Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas (SICE), afincada en el País Vasco⁴⁴⁴. La SICE se creó siguiendo el modelo alemán de control minoritario que las empresas electrotécnicas difundieron en la época de Entreguerras. Encontramos en el capital de la SICE una participación conjunta de la GE y de la TH francesa de cerca del 25%⁴⁴⁵. En su consejo de administración estaban representados los grandes grupos industriales vascos y las grandes familias bancarias: Altos Hornos de Vizcaya (Manuel Gómez), Banco de Bilbao (Julio Hernández), Banesto (César de la Mora) o Banco Urquijo (Luis Sánchez). La representación de la GE y de la TH en el consejo estaba a cargo de Edgar A. Carolan, Luis Mauricio Samuel y Ubaldo Fuentes⁴⁴⁶. Es de reseñar que la mayoría del personal era francés y que la formación se hacía en Francia⁴⁴⁷. Es el caso del director general, Émile Camurat, destacado miembro de *La Chambre*⁴⁴⁸.

La andadura de la SICE no fue sencilla. Encontró problemas para implantarse en la zona norte y hubo de diversificar su oferta para hacerse con pedidos de las compañías ferroviarias, tranvías y construcciones de centrales⁴⁴⁹. A pesar de las dificultades, contribuyó a la creación de General Eléctrica Española, en 1929, junto a *Babcock Wilcox*, el Banco de Vizcaya, la sociedad Sota y Aznar, la *General Electric* y la recién creada *Alsace- Thomson* (ALSTHOM)⁴⁵⁰. La nueva compañía estuvo liderada por Auguste Detoeuf, que provenía de la TH francesa y que había sido directivo de SICE desde 1927. Indica esto que la SICE, a pesar de su relevancia, estaba supeditada a la estrategia internacional de la GE.

Este hecho se confirmó en 1931. En el ámbito europeo, AEG, TH y GE llegaron a un acuerdo en virtud del cual cruzaron sus participaciones hasta 1939. En España, parte del proyecto cristalizó en GEATHOM, S.A., bajo la dirección de Camurat. Según se desprende de la memoria de 1931, la época de rivalidad entre los diferentes grupos se había superado.

⁴⁴³ Tortella (2000), p.66.

⁴⁴⁴ FBU, SICE, memoria anual, 1931, p.5 y Díaz Morlán (2002), p. 164.

⁴⁴⁵ FBU, SICE, memoria anual, 1931, p.7.

⁴⁴⁶ Rojo Cagigal (2004), p.9.

⁴⁴⁷ FBU, SICE, memoria anual, 1921-1935

⁴⁴⁸ ACCFM (1934), Boletines mensuales.

⁴⁴⁹ Rojo Cagigal (2004), p.10

⁴⁵⁰ FBU, SICE, memoria anual, 1929, p.5. Esta última fue la materialización de una mayor participación francesa en el negocio de la industria electrotécnica. Fue producto de la asociación de la TH francesa con la *Compagnie Alsacienne de Construction Mécanique Histoire de Thomson, les fabricants de TSF*, Marseille (Dir.) (1992) y Cohen (2004).

Ahora fue la francesa ALSTHOM y no la TH la que intervino en la nueva sociedad junto con AEG y la GE. La GEATHOM se constituyó como entidad comercial y reforzando así el programa de la General Eléctrica Española y quedando la SICE enmarcada dentro del engranaje multinacional de los grandes de la industria electrotécnica⁴⁵¹. La empresa española se especializó en productos y patentes de radio, traspasando el resto de los servicios a GEATHOM y extendiendo su red de delegaciones en Andalucía y Marruecos⁴⁵². Este complicado juego de alianzas derivó en una mayor participación francesa en las empresas del nuevo grupo. Aunque sea difícil delimitar su alcance, el hecho de que se confiara en un director francés es revelador. La gestión de Camurat debió convencer a los directores de la AEG y la GE. Por otro lado, GEATHOM da una idea de cómo los franceses trataban, con habilidad, de hacerse un hueco en el mercado con el capital financiero y humano como principales activos.

Minería y explosivos.

En buena medida, la evolución de las empresas francesas en el periodo de Entreguerras dependió de su estrategia internacional. La mayoría se integró en un cártel, pero otras prefirieron mantener su independencia.

Es el caso de la *Société Française des Pyrites de Huelva* (SFPH), tercera empresa mundial en la minería del cobre, tras Río Tinto y *Tharsis*⁴⁵³. Si bien *Tharsis* trató en varias ocasiones de acercar posturas, sólo consiguió una asociación puntual para protestar en Madrid en contra de la política nacionalista del gobierno⁴⁵⁴. El control francés se intensificó aún más con la entrada en el consejo de administración de un representante de la sociedad química *Kulhmann*, en 1923⁴⁵⁵.

No tenemos constancia de que diversificara su producción a lo largo del periodo. Hubo obras de mantenimiento de los pozos, y trabajos de prospección y mejora de los yacimientos, pero la evolución de la SFPH parece marcada más por los conflictos laborales y bélicos que por su producción, muy estable. Delaunay ofrece dos razones para explicar la supervivencia de la empresa en entorno nacionalista y competitivo: sus contratos de larga

⁴⁵¹ FBU, SICE, memoria anual, 1931, p.5.

⁴⁵² FBU, SICE, memoria anual, 1932, p.4.

⁴⁵³ Borrás Llop (1986), p. 69. Había sido constituida en París en 1889 para explotar la concesión que había dejado vacante la Compagnie des Mines Aguas Teñidas. Tortella (2000), p. 258 y Delaunay (1986), p.48

⁴⁵⁴ La protesta se eleva en Madrid en mayo y octubre en contra del aumento de tarifas aduaneras a la exportación de piritas, siempre y cuando la empresa que exporte sea extranjera. Delaunay (1986), pp.45-46.

⁴⁵⁵ *Ibid.*, p. 47.

duración que le aseguraban sus ventas y su prudente dirección que limitaba su crecimiento⁴⁵⁶.

Sin embargo, la trayectoria de grandes empresas como la Unión Española de Explosivos (UEE), la Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya (SMMP) y la Sociedad de Potasas Ibéricas (Potasas) fue muy distinta. Éstas estaban insertas en un mercado mundial muy dinámico y se encontraban condicionadas por un alto grado de concentración en sus sectores. La UEE había terminado por absorber a los competidores locales⁴⁵⁷. Mientras tanto, la SMMP se había integrado verticalmente creciendo en el ámbito energético, minero y metalúrgico⁴⁵⁸. Pero el horizonte de ambas era limitado. La UEE era consciente de que el negocio de los explosivos se agotaba por el declive del sector minero y para la SMMP el mercado hispano-francés era demasiado pequeño⁴⁵⁹.

Para acceder a nuevos mercados, la SMMP aceptó formar parte del cártel de plomo europeo, ligado a la poderosa *Metallgesellschaft*. Como afirma Chastagnaret, fue una decisión consecuente con la política de crecimiento que había adoptado la empresa⁴⁶⁰. Con el mercado europeo asegurado por la *Metallgesellschaft*, la SMMP inició, revisó y amplió su proyecto de transformarse en una empresa industrial, más transformadora que extractiva. Así, salvó las sucesivas crisis del periodo con una política expansiva, con sendas ampliaciones de capital e intentando diversificar la producción en el país y en el extranjero. Es importante resaltar que la mayoría de estas ampliaciones se produjo después de 1909, de modo que la SMMP contaba antes de la Guerra Civil con instalaciones mineras e industriales en España, Francia, Bélgica, Argelia, Túnez, Marruecos, Turquía, Italia, Argentina y Grecia. Las instalaciones mineras de plomo y carbón fueron adquiridas o construidas en los primeros años de vida de la empresa. Sin embargo, las plantas de transformación de minerales, químicas o hidroeléctricas se erigieron después de integrarse en el cártel del plomo de la *Metallgesellschaft*. En las memorias de la compañía aparecen 68 empresas filiales o participadas⁴⁶¹. La expansión internacional es aquí aún más marcada. Destacaban las participaciones mineras, sobre todo en África del Norte, así como varios negocios en la química, ligados a *Kuhlmann*. Asimismo, a partir de 1927, se iniciaron las

⁴⁵⁶ Delaunay (1986), p.46.

⁴⁵⁷ Sobre la Unión Española de Explosivos, véanse Tortella (1992), ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1997) y González (2000). El accionariado de la UEE el 16 de marzo de 1896, estaba formado por la antigua Sociedad Española del Explosivo, con representación de los Péreire y de los Nobel, la *Société Générale des Explosifs*, La Manjora, la Sociedad Vasco- Asturiana y la Sociedad Vasco- Andaluza- Asturiana. La UEE absorbió la Sociedad Española de la Nitramita en 1897 y la *Société Franco- Espagnole d'Explosifs et de Produits Chimiques* en 1910.

⁴⁵⁸ Nadal (1978), pp.76-78 y López Morell (2003), pp. 102-109.

⁴⁵⁹ FBU, UEE, memorias 1903-1921.

⁴⁶⁰ Chastagnaret (1986), p.98.

⁴⁶¹ López Morell (2003), pp. 131-133.

investigaciones sobre pizarras bituminosas de Puertollano⁴⁶². Al dejar de funcionar la *Metallgesellschaft* durante la PGM, la SMMP fomentó un velado cártel al estilo de su antecesora alemana, la sociedad *Minerais et Métaux*. Este cártel permitió a la SMMP acceder a la producción y los mercados del resto de empresas asociadas. En España, la SMMP siguió un patrón de conducta igualmente cooperativo, promoviendo el Consorcio del Plomo a finales de los veinte⁴⁶³. Ambos cárteles, europeo y español, le sirvieron para afianzar una política de expansión caracterizada por la implantación de nuevas tecnologías y filiales en casi todas las regiones del mundo.

La estrategia de las filiales fue también adoptada por la UEE aunque sólo en el mercado nacional. Desde principios del siglo XX, los dirigentes de la compañía se dieron cuenta de que el declive de los explosivos era inexorable. Había que buscar nuevas fuentes de ingresos, diversificando la producción. Desde París, el presidente de la sociedad, Paul de Buit encargó a Paul Chalbaud, el consejero delegado de la sociedad, la creación de una filial que debería ocuparse de aquellas actividades no relacionadas con los explosivos. Así, en 1903, nació, con sede en Bilbao, la Sociedad General de Industria y Comercio (GEINCO)⁴⁶⁴. La progresión de la filial más dinámica de UEE fue fulgurante. De hecho, hubo de ampliar dos veces su capital hasta los 25 millones de pesetas para poder ofrecer una parte de la nueva emisión a los socios fundacionales de la UEE, los Nobel, y para internacionalizar la compañía con la compra de las minas de fosfatos en España y en Argelia, Túnez y Marruecos (las minas de *Bordj R'dir*)⁴⁶⁵. Para la explotación de estas minas, se creó en París l'*Union Minière* en 1920⁴⁶⁶. Sin embargo, las incursiones en el norte de África se saldaron con sendos fracasos.

Cuando el monopolio de explosivos dejó de tener vigencia en 1917, GEINCO también dejó de tener sentido. En efecto, ésta se había creado para descargar de riesgo y responsabilidad a la matriz, que estaba sujeta al monopolio de explosivos. Al extinguirse este, desapareció también la necesidad de separar los explosivos de las demás actividades. Razones fiscales desaconsejaban además mantener el modelo matriz-filial⁴⁶⁷. En 1921, Alberto Thiébaut y Pedro Chalbaud, máximos responsables de UEE y GEINCO, decidieron simplificar el esquema de la compañía. De hecho, no fue una decisión aislada:

⁴⁶² FBU, SMMP, memoria anual 1927. Para conocer el proceso de las bituminosas de Puertollano, véase el trabajo de San Román (1999) y San Román y Sudrià (2003).

⁴⁶³ Sánchez Picón (2004), p. 136.

⁴⁶⁴ González (2000), p.62.

⁴⁶⁵ Se dieron en 1906 y 1911. Tortella (1992), p. 370.

⁴⁶⁶ González (2000), p. 66.

⁴⁶⁷ Tortella (1992), p.371.

en 1925, se liquidaron Vasco-Andaluza-Asturiana, Nueva Manresana y Nitramita y, en 1927, Manjoya y Sociedad General de Explosivos⁴⁶⁸.

La simplificación de la estructura de la compañía no afectó a la diversificación de la UEE. Todo lo contrario, pues la labor de GEINCO permitiría la explotación de los yacimientos potásicos de Cardona e instalaciones hidroeléctricas, como la de los Saltos del Carrión. Las Potasas de Cardona permitieron a la UEE acceder a un mercado mundial. En 1933, ya se habían vendido 81.000 toneladas de sales. Dos años más tarde, la producción llegó a las 400.000 toneladas, cifra que suponía el 60% de la producción nacional de potasa⁴⁶⁹.

La UEE no era el único grupo empresarial con concesiones potásicas. En el sector había importantes participaciones francesas, algunas de ellas mayoritarias. Era el caso de la Compañía de Potasas Ibéricas, fundada en 1932 por de *Pechiney*, la *Société Commerciale des Potasses d'Alsace* y otros socios franceses como *Khali Sainte Thérèse*. La *Société des Potasses d'Alsace* tenía intereses en *Fodina* (del cártel franco-alemán de 1926), para explotar Balsareny y las minas de Sallent. La *Société Bordelaise des Produits Chimiques* también participó en la *Sociedad de Minas de Potasa de Suria* en 1920 junto la belga *Solvay* que controlaba un 82% de la misma⁴⁷⁰.

La entrada de España en el mercado internacional de la potasa alteró el duopolio que mantenía desde 1926 el Sindicato Franco- Alemán de la Potasa⁴⁷¹. Tras cuadruplicar su producción entre 1931 y 1935, la UEE trató de acceder al mercado europeo pero éste estaba controlado por el Sindicato Franco-Alemán. La guerra comercial entre ambos grupos se saldó en 1935 con la entrada de la UEE junto a Potasas Ibéricas S.A. en el Cártel de la Potasa. Los términos del acuerdo reservaban a las dos empresas españolas el mercado nacional en una proporción de 70% para la UEE y 30% para Potasas ibéricas, además de concederles una participación del 14% sobre las exportaciones realizadas por el Sindicato. En ese acuerdo se previó también un cártel español entre estas dos empresas y Minas de Potasa de Suria y Potasas de Suria. El 2 de julio de 1936 quedaba constituido este cártel bajo el nombre de Potasas Españolas, S.A., con un capital social de 2 millones de pesetas y la presidencia de Remigio Thiébaud⁴⁷².

⁴⁶⁸ FBU, UEE, memoria anual 1927 y Tortella (1992), p.373.

⁴⁶⁹ González (2000), p. 90.

⁴⁷⁰ FBU, UEE, memoria anual, 1923 y González (2000), pp.88-91.

⁴⁷¹ El acuerdo del Cártel de la Potasa fue firmado en Lugano en 1926 y tenía una validez de diez años. Sus suscriptores, el Sindicato Alemán de la Potasa (*Deutsche Kalisyndikat Gesellschaft m.b.H*) y la *Société Commerciale des Potasses d'Alsace*, se repartieron zonas de venta y fijaron precios de venta para cada país en el mercado mundial. La adjudicación fue de un 70% para Alemania y un 30% para Francia. Douffiagues (1933), pp. 21- 40.

⁴⁷² FBU, Potasas Españolas, memoria anual (1936).

Otros sectores.

En mayor o menor medida, todas las empresas industriales de capital francés tuvieron que acomodarse al entramado de los acuerdos internacionales. Unas los padecieron, otras desempeñaron un papel subalterno, pero otras los impulsaron. Este es el caso de la centenaria *Saint Gobain*⁴⁷³. Al estallar la PGM, disponía de filiales en Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos, Austria-Hungría y España, que en conjunto aseguraban el 26,8% de la producción europea de vidrio y el 16% de la producción mundial. *Saint Gobain* había promovido la Convención Internacional de Cristalerías⁴⁷⁴. Este cártel reagrupó a prácticamente todos los fabricantes de cristal de Europa continental, auspiciando acuerdos de fijación de precios, distribución de mercados de exportación, programación de inversiones y diseño de estrategias comunes de disuasión u obstrucción a la creación de nuevas empresas. Además, la Convención intentó poner en práctica una política industrial europea, que Jean-Pierre Daviet compara a la de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero de 1952⁴⁷⁵.

En España, el sector del vidrio también consiguió un alto grado de concentración vertical y horizontal. El desembarco de *Saint- Gobain*, en 1904, se apoyó en la Real Fábrica de la Granja. Un año después fundó y registró Cristalerías Españolas, S.A. con un capital de cuatro millones y medio de pesetas repartidos entre la matriz francesa (90%) y la firma española La Veneciana de la familia Paraíso (10%), principal artífice de la operación. La instalación de una planta en España presentaba tres ventajas principales. En primer lugar, su localización permitía acceder a nuevos mercados, sobre todo los latinoamericanos. En segundo lugar, un temprano y rápido desarrollo en el mercado español sofocaría la competencia extranjera *in situ*. Finalmente, los dirigentes de *Saint Gobain* tenían una gran confianza en poder aprovechar desde dentro el desarrollo español⁴⁷⁶. La producción industrial de vidrio colado se inició en 1906 en una fábrica en Arijá (Burgos) con excelentes resultados⁴⁷⁷. Tanto, que el grupo *Saint Gobain* inició las gestiones para crear un sindicato del cristal y de varios productos químicos junto a cuatro productoras españolas (Gijón Industrial, Industrial Montañesa, Vidriera Reinesana y las fábricas de Ángel Gabrio). El resultado fue un acuerdo que funcionaba como un cártel controlado por la sociedad francesa⁴⁷⁸. La expansión, muy prudente, no acabó ahí. En 1912 ya había adquirido el

⁴⁷³ Para una completa historia de la compañía, véase Daviet (1991). Esther Sánchez ha estudiado la filial española durante el desarrollismo, Sánchez (2006).

⁴⁷⁴ Daviet (1988), p. 301 y Daviet (1987), p. 142.

⁴⁷⁵ Daviet (1994), p. 108.

⁴⁷⁶ Sánchez (2006), p. 337.

⁴⁷⁷ Tortella (2000), p.143.

⁴⁷⁸ Broder (1982), p.1895.

17,5% del capital social de la Compañía General de Vidrieras Españolas S.A. constituida en 1901 por empresarios belgas, y con una fábrica de vidrio plano en Lamiaco (Bilbao) y otra de botellas en Jerez de la Frontera (Cádiz). En 1915 fundó una nueva filial, VICASA (Vidrieras de Castilla, S.A.)⁴⁷⁹. En 1917 promovió la fusión con la Reinosana y la Montañesa, sus socios en el cártel español, controlando el 51% de la sociedad resultante, Vidrieras Cantábricas Reunidas S.A. En 1920 adquirió una participación en la firma Gijón Fabril S.A., creada en 1900 con el nombre de Gijón Industrial y especializada entonces en la producción de vidrio y harina. En 1925 fundó la compañía Vidriera Mecánica del Norte S.A., que enseguida puso en marcha una fábrica de vidrio estirado en el municipio de Renedo de Piélagos (Santander).

Saint Gobain no sólo intentó dominar la producción, sino que procuró integrar verticalmente el negocio. Entró, entre 1926 y 1932, en las sociedades comerciales españolas Suministros y Estudios Industriales y Económicos S.A., Explotación de Industrias, Comercio y Patentes S.A, Cristalería Catalana y Cristalería Vic, y creó la Unión Comercial Vidriera⁴⁸⁰. Paralelamente, el grupo invirtió en empresas dedicadas a la extracción de materias primas, como Las Rozas Collieries y Sulfatos Españoles, y más tarde la Sociedad Minera del Guadiana y la Carbonífera de Valdearroyo. Además, su gestión se distinguió por ampliar y modernizar sus instalaciones, implantando los principales avances técnicos del sector, aplicar los principios de la organización científica del trabajo e introducir una estructura multidivisional⁴⁸¹.

Como *Saint Gobain*, Michelin puso un gran empeño en implantar el *taylorismo* en sus instalaciones pero jugó un papel diferente en el seno de los cárteles internacionales. El fabricante francés de neumáticos no formaba parte de la *Rubber Export Association* creada por las cuatro grandes empresas del ramo. Tampoco la alemana *Continental* ni la italiana *Pirelli* eran miembros del cártel internacional del caucho⁴⁸².

Michelin ya era una gran empresa industrial a principios del siglo XX. La planta de Clermond- Ferrand contaba con más de 500 obreros en 1903, que en 1913, ya eran más de 3.000 y, en 1925, 17.500. La empresa tenía filiales en Gran Bretaña (1905), Italia (1906), Alemania y Estados Unidos (1907)⁴⁸³.

⁴⁷⁹ Tortella (2000), p.81.

⁴⁸⁰ Sánchez (2006), p. 338.

⁴⁸¹ Daviet (2003), p. 90.

⁴⁸² Erker (2005) y Kershaw (2003), p. 254.

⁴⁸³ Lottman (2003), pp. 159- 162.

En España, la historia de Michelin comienza en la Gran Vía de Madrid, en 1908. La empresa se constituyó con un capital de 300.000 pesetas. Era un establecimiento comercial y de reparación⁴⁸⁴. Sin embargo, no tenemos más información hasta que la empresa se refundió en 1932 con el nombre de *Michelin, S.A.E.*, condición necesaria para iniciar las obras de una planta industrial en Lasarte (Guipúzcoa)⁴⁸⁵. En vísperas de la Guerra Civil, *Michelin* había logrado imponerse en el mercado del caucho a pesar de la importante competencia: la italiana *Pirelli* en Barcelona, la alemana *Continental Gummi* en Bilbao y la americana *Firestone*, también en Vizcaya⁴⁸⁶. Se trataba de una fábrica moderna, con procedimientos de la organización científica del trabajo, de la cual eran apasionados los hermanos Michelin⁴⁸⁷.

Saint Gobain y Michelin fueron los más claros exponentes de la diversificación productiva del capital francés respaldada por la banca, pero no los únicos⁴⁸⁸. Sus mayores logros se dieron en el sector químico. Tuvieron especial relevancia *Air Liquide* y SAFA (Sociedad Española de Fibras Artificiales). La primera lo hizo en 1919, siendo pionera en España en la producción de gases industriales, en competencia con otras firmas suizas y alemanas. La sociedad francesa conformó un grupo de empresas españolas de gases comprimidos: la Sociedad Española del Oxígeno, la Sociedad Castellana del Oxígeno, Oxhídrica Malagueña y Oxígenos y Suministros para la Soldadura, S.A.⁴⁸⁹. La otra empresa fue SAFA fundada en Blanes en 1922 por el grupo *Gillet-Bernheim* (absorbido en ese mismo año por *Rhône Poulenc*) y la familia catalana Vilà⁴⁹⁰. Los franceses ponían tecnología y organización y los catalanes, su experiencia textil y gestión⁴⁹¹. Antes de la guerra se dedicó al rayón, una fibra artificial no sintética que también fabricaba en España la Seda de Barcelona, filial del consorcio holandés *Algemene Kunstzijde Unie* (AKU)⁴⁹².

No podemos olvidarnos de Energías e Industrias Aragonesas (IEA) promovida por *Pechiney* y el Banco Urquijo y constituida en 1918 en Barcelona⁴⁹³. Tenía su antecedente en la

⁴⁸⁴ Tortella (2000), p.254.

⁴⁸⁵ Campillo (1963).

⁴⁸⁶ Broder (1986), p.347.

⁴⁸⁷ Tesi (2008). La familia Michelin viajó en varias ocasiones a Estados Unidos para entrevistarse con el propio Frederic W. Taylor. En la mayoría de sus fábricas implantaron el sistema de organización científica del trabajo introducida en la PGM para fabricar máscaras anti-gas.

⁴⁸⁸ Marvaud (1922) y Denéchère (1999), pp.89-90.

⁴⁸⁹ Campillo (1963), p. 129.

⁴⁹⁰ Para más datos sobre la historia de un grupo industrial como *Rhône-Poulenc*, véase Cayez (1989).

⁴⁹¹ Llonch (2007), pp. 105- 107.

⁴⁹² En este sector mandaba el Comité Internacional de Rayón y Fibras Sintéticas, con sede en París, en el que *Gillet-Bernheim* era uno de los pesos pesados, especialmente a partir de 1922. Puig (2003), pp. 137- 142 y SAFA (1973).

⁴⁹³ Para conocer los primeros años de la empresa, EIASA (1968) y Gallego y Suárez (1982), p. 485.

Compañía Catalana de Productos Químicos de Badalona, S. A. -de capital francés-, productora de clorato sódico que se exportaba sobre todo a Francia durante la PGM. EIA estableció un acuerdo con Aguas de Panticosa, S.A. para adquirir una serie de concesiones hidráulicas que le permitieron construir su primer salto en Biescas. En 1921 funcionaba ya una batería de electrólisis que fabricaba cloruro sódico. El exceso de la producción de energía eléctrica proporcionada por sus concesiones permitió a la compañía ir ampliando la gama de productos, pasando a fabricar amoníaco y abonos nitrogenados. En 1923 se instaló la primera factoría industrial en el mundo (a la vez que en Japón) capaz de sintetizar amoníaco a partir de hidrógeno electrolítico, utilizando el método *Casale*⁴⁹⁴. En los años 1927 y 1928 el Banco Urquijo compró a *Pechiney* la mayor parte de las acciones de EIA, conservando ésta parte del control de la producción⁴⁹⁵.

De las empresas examinadas en el epígrafe se desprenden dos características comunes. En primer lugar, casi todas tenían un elevado nivel tecnológico que en unos casos estaba en su origen y en otros era fruto de la diversificación, una estrategia dominante durante el periodo. En el caso de las empresas con capital francés en España, hemos visto a lo largo del capítulo que el rasgo distintivo de esta diversificación fue su respaldo bancario. Por otro lado, independientemente de la naturaleza de la asociación, en todos los casos se siguió un patrón común: una división de funciones entre los socios extranjeros, que aportaban tecnología, y españoles, que aportaban ayuda en la gestión y conocimiento del entorno. En segundo lugar, en las empresas examinadas varía mucho el nivel de participación y control del capital francés así como el papel, más o menos activo, del socio local. Pero todas estuvieron condicionadas por la estructura cartelizada de sus sectores respectivos. Esto explicaría la representación delegada de las empresas españolas en los cárteles internacionales. En ese sentido, parece que los inversores franceses se sintieron cómodos en el seno de los acuerdos internacionales, haciendo valer su capacidad de intermediación y negociación, de la cual se beneficiaron sus socios españoles.

Conclusiones

En la época de Entreguerras, central en el capítulo, España recreó dentro de sus fronteras todas las tendencias que parecían imponerse a nivel global. Fue, en primer lugar, el tablero de operaciones de uno de los proteccionismos más extremos del mundo, aunque éste se revelara más efectista que efectivo. Fue, a su vez, y sin dejar de ser un país periférico en

⁴⁹⁴ Denéchère (1999), p. 90.

⁴⁹⁵ FBU, Energía e Industrias Aragonesas, memorias anuales (1927 y 1928).

términos geográficos y económicos, el campo de batalla donde los nuevos modelos de gestión germano-americanos parecieron imponerse a los tradicionales patrones franco-británicos, en el seno de los cárteles internacionales que florecieron en el periodo.

Los casos tratados en el capítulo demuestran que, sin duda, se produjo una disminución relativa la presencia francesa en el país respecto a la etapa anterior, a la vez que se estrechaba la distancia entre la inversión francesa y otras inversiones foráneas, en particular las alemanas. Sin embargo, parece claro que los rendimientos aportados por empresas que, como *Saint Gobain*, *Michelin*, Peñarroya, Piritas de Huelva y *Air Liquide*, contaban con el soporte financiero de su sociedad matriz y disfrutaban de una sólida posición en el mercado español, compensaron, en parte, las pérdidas en los sectores clásicos. Hay que tener en cuenta que ni la presencia minoritaria de capital francés, ni la ausencia de franceses en los puestos de dirección y gestión en empresas como MZA, Norte o Gas Madrid, significaron necesariamente la desaparición o menor efectividad del control francés sobre la empresa española. Sin embargo, la pérdida de los bastiones de la inversión decimonónica fue, obviamente, mucho más visible que la aparición de nuevas iniciativas. Esto explica, en parte, la percepción de repliegue expresada por las instituciones francesas en España, como la CCFM, y que fue asumida, casi sin críticas, por los investigadores hispano- franceses.

Nuestra reconstrucción empírica no sólo demuestra la existencia de un inicio de reconversión productiva, sino que, además, divisa una evolución en el modelo heredado del XIX: la generalización del “Sistema Paribas” en la promoción y control de las nuevas empresas francesas en el mercado español. En este sistema, las decisiones no partían de una entidad financiera con sede en el propio país de acogida, sino que se emitían desde la central del banco. El carácter político y financiero del modelo no se ve cuestionado. En efecto, por un lado, los inversores franceses supieron adaptarse no sólo a los sucesivos cambios de régimen en España, sino que también se sintieron cómodos en el seno de los distintos cárteles internacionales, haciendo valer su capacidad de intermediación y negociación. Por otro, la centralidad de los bancos en la promoción de las inversiones seguía vigente. Desde el punto de vista teórico, el capítulo ha definido el grado de *receptividad* de la economía española de Entreguerras. A pesar del incremento de la legislación, no se puede afirmar que España fuera un país aislado en términos de flujos comerciales o inversores. Más interés tienen las respuestas dadas por el capital francés ante esos cambios en la receptividad del país. La generalización del “Sistema Paribas” podría identificarse como una evolución en alguno de los modelos de organización y control de la empresa multinacional de los trabajos de Bartlett y Ghoshal. La experiencia francesa

recreó, con ochenta años de adelanto, el modelo de multinacional internacional por la que el grupo estaría formado por una federación coordinada en la que una matriz fuerte transfiere conocimientos y experiencia a las filiales extranjeras, ejerciendo un control bastante estricto. Sin embargo, nuestra investigación añadiría una componente bancaria ignorada por aquellos autores, puesto que, en las inversiones galas, la iniciativa y promoción provino de entidades financieras. Como resultado de todo ello, el capital francés siguió siendo un actor central en la economía española y el modelo se mantuvo firme en sus bases fundamentales.

Todas estas tendencias se quebraron con el estallido de la Guerra Civil española y el consiguiente repliegue autárquico del primer franquismo. A pesar de ello, las empresas francesas trataron de sobrevivir. De cómo lo hicieron es analizado en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 4: LA ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS REGLAS DEL JUEGO EN ESPAÑA, 1936- 1959.

« Il faut absolument soutenir l'effort d'industrialisation franquiste pour ne pas laisser sa place. [...] Il faut être conscient du fait que ce qui ne sera pas fait (par la France et ses entreprises) pour équiper ce pays sera fait sans (la France et ses entreprises), avec le concours éventuel de l'Allemagne et des États- Unis ».

Jean Chalopin, consejero de la Embajada de Francia en Madrid, noviembre de 1952⁴⁹⁶.

El periodo que se inicia con la Guerra Civil española y acaba con el Plan de Estabilización de 1959 supuso un nuevo reto para la inversión francesa. No sólo por el impacto directo de las dos guerras y por las consecuencias de la política económica del primer franquismo, sino porque se confirmaría una tendencia iniciada en el periodo anterior: la erosión de Francia como principal referencia económica de España. A largo plazo, este retroceso, tal como observó el consejero Jean Chalopin, favorecería al capital alemán y norteamericano, en un entorno más hostil y sobre todo más arbitrario para con la actividad empresarial extranjera. En este capítulo demostraremos, sin embargo, que el pragmatismo se impuso pronto entre los inversores galos, materializándose en proyectos industriales y financieros destinados a sostener el esfuerzo industrializador franquista. Tales proyectos contribuirían a mantener el modelo de inversión heredado, pero también a asegurar su futuro desarrollo con el concurso del sector público francés.

La comunidad científica hispano- francesa ha abordado el tema sobre todo desde un punto de vista diplomático. En un periodo políticamente muy inestable, autores como Dulphy, Borrás Llop, Denéchère, Catala, Martínez Lillo o Delaunay han analizado sobre todo la relación de fuerzas entre ambos gobiernos durante la Guerra Civil y la autarquía⁴⁹⁷. Dado que el país estuvo económicamente paralizado hasta 1950, pocos autores se han interesado por los intercambios económicos entre los dos vecinos. Algunos trabajos de Albert Broder y de Esther Sánchez son una excepción⁴⁹⁸. En ellos, se analizan algunos de los movimientos franceses previos a la Estabilización de 1950.

Nosotros hemos analizado sistemáticamente estos movimientos. El objetivo de este capítulo es pues seguir la pista del modelo de inversión francesa en España, determinando si hubo continuidad o no en los flujos y en la estructura de la inversión, identificando a los

⁴⁹⁶ "Se debe sostener absolutamente el esfuerzo franquista de industrialización para no perder su sitio. [...] Hay que ser conscientes que lo que no hagan (Francia y sus empresas) para equipar a este país, será hecho sin (Francia y sus empresas), con el eventual concurso de los Estados Unidos". Dulphy (2002), p. 601.

⁴⁹⁷ Dulphy (2002), Borrás Llop (1981), Denéchère (1999), Catala (1993 y 1997) y Delaunay (1994).

⁴⁹⁸ Broder (1986 y 1998) y Sánchez (2004, 2008a y 2008b).

nuevos actores y examinando el comportamiento de los viejos, estudiando los mecanismos, no siempre automáticos, de adaptación a un medio más nacionalista y adverso en el interior y más competitivo en el exterior. En ese sentido, la principal aportación del capítulo es detectar la aparición de un nuevo promotor de la actividad gala en el país, el Estado francés, y demostrar la permanencia y protagonismo de la banca.

Desde el punto de vista teórico, el capítulo contribuye al debate acerca de la permanencia de las empresas extranjeras en el mercado de acogida. Asimismo, siguiendo el enfoque de recursos y capacidades de la empresa (*resource-based view of the firm*), analizaremos la creación francesa de ventajas competitivas⁴⁹⁹. En el caso que nos ocupa, demostraremos que fueron la acumulación de experiencia en el mercado español y las redes de intereses creadas en el pasado las que permitieron a las empresas francesas mantener su sitio en el mercado. Este enfoque puede ser utilizado también para la figura del empresario, siguiendo también los trabajos de Casson. El capítulo servirá para conocer en qué basaron los empresarios franceses sus decisiones en el mercado español.

El capítulo está organizado en tres epígrafes. En el primero se analizan los esfuerzos de los viejos actores galos por sobrevivir antes de la reapertura de la frontera franco- española el 10 de febrero de 1948. Prestaremos atención aquí a los intentos de aproximación al Gobierno de Burgos desde el exterior por varias entidades privadas con experiencia en el mercado español. En el segundo y tercer epígrafe nos centraremos en la acción del Estado francés, que se erigió a partir de 1948 como un actor importante de la inversión gala, en colaboración con los bancos. El liderazgo bancario y estatal, sancionado por el Protocolo Financiero de 1953, se tradujo en un número creciente de negocios de empresas francesas veteranas en el país con el sector público español. Los casos examinados en el capítulo revelan que la cooperación se impuso con el INI y RENFE, pero fue más difícil en el sector del automóvil. En todos ellos, se advierte una nueva actitud de los socios españoles, ahora menos dóciles que en el pasado.

4.1. Triunfo del pragmatismo, 1936- 1948.

4.1.1. LA RUPTURA DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA.

Los flujos comerciales.

El estallido del conflicto trajo una considerable contracción de los flujos comerciales de España pero la falta de datos fiables dificulta conocer con exactitud la evolución de la economía española durante los tres años siguientes. Según las fuentes oficiales, la

⁴⁹⁹ Wernerfelt (1984); Cantwell (1994); Dosi, Nelson et al. (2002); Saviotti y Metcalfe (1991); Teece, Pisano et al. (1997) y Peteraf (1991). Cf. capítulo 1.

exportación en el segundo semestre de 1936 sólo alcanzó el 42% de la registrada en el mismo periodo del año anterior, mientras que las importaciones llegaban a duras penas al 25% con respecto a las efectuadas entre julio y diciembre de 1935⁵⁰⁰. Según los nuevos datos aportados por Elena Martínez Ruiz en su reconstrucción de las balanzas de pago de España durante el periodo, la contracción de la importación no relacionada con la guerra se redujo en un 40% entre 1936 y 1939, en tanto que la caída de la exportación superó el 50%⁵⁰¹.

La caída del comercio afectó de manera muy diferente a los socios comerciales de España (cuadro 1). La primera consecuencia fue una concentración geográfica de los intercambios. Si hasta 1936 Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos habían ocupado los primeros puestos como socios comerciales de España, a partir de julio de 1936, la importancia de los intercambios con Alemania comenzó a cobrar importancia, llegando a alcanzar en 1938 el 34% de la exportación y el 26% del total de las compras españolas en el exterior, lo que suponía más del doble de la preguerra⁵⁰².

Cuadro 1. Participación en el comercio español de algunos países seleccionados (en porcentaje sobre el total).

	Importaciones			Exportaciones		
	1936	1937	1938	1936	1937	1938
Total	53,5	79,4	85,7	60,7	90,8	90,4
EE.UU.	15,8	5	9,7	6,4	10,1	9
Argentina	5,1	0,9	2	2,6	2,6	2,1
Gran Bretaña	8,2	14,1	16,5	19,5	28,6	22,5
Bélgica- Lux.	3,1	7,3	6,6	5,7	2,9	2,7
Francia	6,6	14,1	9,1	11,3	9,1	5,4
Alemania	11,6	18,3	26,3	10,2	27,6	33,9
Suiza	1,7	0,6	0,9	1,8	1,4	1,2
Italia	0,3	2,4	4,5	1,4	4,6	9,2
Portugal	0,3	2,1	2	1,8	0,8	0,5
URSS	0,8	14,6	8,1	0	3,1	4,9

Fuente: Elaboración propia con datos de Martínez Ruiz (2006a), p. 19.

Destaca también el aumento del papel, sobre todo como suministrador, de la Unión Soviética (URSS). Hasta julio de 1936, la URSS apenas tenía presencia en el comercio español. Sin embargo, las dificultades que el gobierno de la República encontró para aprovisionarse en los mercados internacionales durante los primeros meses de la guerra hicieron que el peso de la URSS fuera en aumento.

⁵⁰⁰ Martínez Ruiz (2006a), p. 17.

⁵⁰¹ Los datos no incluyen la compra de armas. Martínez Ruiz (2006b), p. 276.

⁵⁰² Puig y Castro (2009) con datos de las Estadísticas del Comercio Exterior de España desde 1880, Dirección General de Aduanas (1880- 1935) y Martínez Ruiz (2006a), p. 20. Cf. apéndice 2.

La contracción comercial se vio alimentada asimismo por los profundos cambios político-económicos acaecidos en ambas zonas⁵⁰³. Los más radicales provinieron de la zona republicana debilitando, indudablemente, al Estado en sus relaciones exteriores⁵⁰⁴. Las distorsiones comerciales más significativas fueron provocadas por la *Oficina de Comerç Exterior* promovida por la *Generalitat de Catalunya* y el Consejo Levantino Unificado de Exportación de Agrios, el CLUEA. Estas distorsiones no se solucionaron hasta la creación de la CAMPSA- Gentibus en julio de 1937. La Gentibus fue una sección dentro de la propia CAMPSA que tuvo como principal misión controlar el comercio exterior español fuera de las centrales de exportación. Para ello abrió delegaciones en Valencia, Cartagena, Castellón, Valencia, París, Marsella, Odessa y Orán. Además, estableció filiales en Alicante, Tarragona, Almería, Londres, Nueva York, Róterdam, Amberes y Sète⁵⁰⁵. Su éxito fue tal que acabó ejerciendo su función en condiciones casi monopolísticas, al menos en lo que a las importaciones se refiere. En el otro bando se adoptaron las bases de lo que, más tarde, sería la política autárquica del Estado. Se inició un férreo control de las divisas circulantes en la zona rebelde (con las Juntas de Defensa Nacional y las Juntas Regulatoras primero y con la Junta Técnica del Estado después), y se realizaron las primeras incautaciones de materias primas esenciales para los primeros pagos a Alemania⁵⁰⁶. Los intercambios comerciales también se institucionalizaron con los primeros organismos oficiales de control de moneda (el Comité de Moneda Extranjera) y de comercio exterior (el Comité Ejecutivo del Comercio Exterior)⁵⁰⁷. Los resultados de ambas políticas fueron dispares: mientras la intensificación de la actuación del gobierno no solucionó el problema de escasez de alimentos y materias primas que estrangulaban la economía republicana, el comercio exterior financió en parte el esfuerzo bélico rebelde⁵⁰⁸.

Tampoco la financiación de la guerra favoreció a los intereses franceses en España⁵⁰⁹. Francia no pudo sacar partido de su histórica posición en el mercado español en ninguno de los dos bandos. El desamparo de la República, debido al Tratado de No- intervención, hizo que Francia fuera desplazada por la URSS al precio de vender unos 715 millones de

⁵⁰³ Velarde Fuertes (1999).

⁵⁰⁴ Barciela (2005), p. 333.

⁵⁰⁵ Sobre la Oficina de Comerç Exterior, Bricall (1985), p. 370. Una completa descripción de la actuación de estos consejos regionales se encuentra en Martínez Ruiz (2006a), pp. 31- 41, Martínez Ruiz (2006b), pp. 282- 290 y Abad (1984 y 1988). Sobre la CAMPSA- Gentibus, Martínez Ruiz (2006b), pp. 290- 292 y Tortella (2003), p. 151.

⁵⁰⁶ Viñas et al. (1979), p. 145. Harvey (1981) relata las primeras incautaciones de la producción de piritas de Río Tinto con destino a Alemania. Gálvez y Comín (2003), pp. 155- 156.

⁵⁰⁷ Martínez Ruiz (2006a), p. 57 y Martínez Ruiz (2006b), pp. 297- 298.

⁵⁰⁸ Avilés Farré (1994).

⁵⁰⁹ Sobre la financiación de la Guerra Civil, sobre todo para el bando franquista, véanse Viñas (1984), Catalán (1995), Martín Aceña (2001) y Comín y López (2002).

oro de las reservas del Banco de España⁵¹⁰. Agotados estos fondos, sólo quedó el recurso al crédito que quisiera otorgar la URSS, aunque, para entonces, la suerte de la guerra estaba ya decidida⁵¹¹. La zona rebelde gozó, por su parte, de una financiación mucho más cómoda gracias a la ayuda directa de las potencias del Eje. La ayuda italiana ascendió a unos 430 millones de dólares⁵¹². La ayuda alemana, por su parte, fue cuantitativamente menor pero estratégicamente decisiva⁵¹³. Uno de sus efectos más importantes fue la reorientación hacia Alemania del comercio exterior español, controlado y canalizado a través del entramado HISMA- ROWAK⁵¹⁴.

El Pacto de No- Intervención.

El giro pro- alemán del comercio exterior español dejó en una difícil posición a los inversores franceses en España. Además, la guerra había desmembrado su aparato productivo, pues no fue extraño ver a diferentes plantas de la misma empresa caer en uno u otro territorio. La posición francesa era mucho más complicada que la británica dado que, en general, los intereses ingleses cayeron desde el principio en la zona nacional, lo cual facilitó su apoyo velado a Franco⁵¹⁵.

En un primer momento, el Gobierno del *Front Populaire* aceptó la petición de ayuda militar del Gobierno republicano⁵¹⁶. Sin embargo, la actitud adoptada por Gran Bretaña y las presiones de los sectores más conservadores del país llevaron a revisar esa decisión. El día 25 de julio, el gobierno francés declaró la “no-intervención”⁵¹⁷. Dos razones principales justificaron la actitud francesa. En primer lugar, se temía un contagio comunista y, a continuación, el desencadenamiento de una guerra europea. En segundo lugar, nunca se afirmó que los franquistas debían ser asistidos en su empresa. En otras palabras, bloqueando la ayuda a la República se bloqueaban también los suministros a los rebeldes ya que la adhesión al Pacto suponía el compromiso de prohibir “la exportación, directa o indirecta, la reexportación y el tránsito a España [...] de toda clase de armas, municiones,

⁵¹⁰ Viñas (2006). Para conocer más a fondo los entresijos de esta historia, véanse los trabajos de Viñas (2007) y Martín Aceña (2001).

⁵¹¹ Gálvez y Comín (2003), p. 155. Sólo quedó un stock de oro en los depósitos de Mont- de- Marsan y su gestión ABF, legajo 1370199805 (4).

⁵¹² Martínez Ruiz (2006a), pp. 70- 71. Según esta autora, las autoridades italianas se mostraron mucho más flexibles que los alemanes.

⁵¹³ Arias Ramos (2003).

⁵¹⁴ Sánchez Asiaín (1999), p. 66. Para saber más sobre el binomio HISMA- ROWAK, García Pérez (1994), p. 61; Puig y Castro (2006), p. 15; Puig (2005), pp. 6-9, y Martín Aceña et al. (2001), p. 26

⁵¹⁵ Broder (1986), pp. 346- 347 y López Morell (2005), pp. 440- 444. Avilés Farré (1994).

⁵¹⁶ Moradiellos (2003), p. 209.

⁵¹⁷ Borrás Llop (1981), p. 341.

material de guerra, incluyendo aviones, montados o desmontados y todo navío de guerra”⁵¹⁸.

Desde el principio quedó claro que las potencias fascistas no tenían ninguna intención de cumplir su compromiso. Así, Francia decidió practicar, en palabras de Léon Blum, una “no-intervención relajada”, lo que significaba tolerar el contrabando de armas a través de la frontera pirenaica. Esa situación se mantuvo hasta que, en junio de 1938, la frontera francesa se cerró completamente al paso de armamento. Con la no- intervención relajada, Francia se convirtió en uno de los nexos de la República con el exterior. Así, permitió el paso por su territorio de mercancías militares y civiles en dirección a la España Republicana, albergó a una de las agencias más eficaces del entramado CAMPSA- Gentibus y custodió una parte del oro del Banco de España en los depósitos de París y Mont- de- Marsan del Banco de Francia. No era la única entidad financiera, con sede en Francia, que custodiaba fondos republicanos en sus arcas. La *Banque Commerciale de l'Europe du Nord*, agente francés de banco nacional soviético (Gosbank), centralizó las compras de armas de la República desde finales de 1936⁵¹⁹.

La ambigüedad francesa no satisfizo a ninguno de los sectores implicados en el conflicto. En Francia, tanto las organizaciones sindicales como los sectores de izquierdas presintieron que la actitud del Gobierno traicionaba la confianza de un país amigo⁵²⁰. Por otro lado, con el devenir de la guerra, y teniendo en cuenta las zonas controladas por los rebeldes, los medios económicos franceses lamentaron la escasa flexibilidad francesa para negociar con los futuros vencedores del conflicto, en comparación con el realismo británico que trataba directamente con Burgos ante la victoria de Franco. Parte de estos sentimientos se reprodujeron en España, aunque la situación era aún más compleja para los intereses franceses en el país. En efecto, al desasosiego republicano por la falta de implicación francesa se le unía el recelo franquista hacia un país y unas empresas que negociaban con “rojos” instalados en una no- intervención relajada⁵²¹. Todas estas circunstancias afectaron a las distintas empresas francesas presentes en suelo español durante la guerra.

⁵¹⁸ Martínez Ruiz (2006a), p. 49 y Borrás Llop (1981), pp. 344- 352.

⁵¹⁹ FBU, memorias anuales *Banque Commerciale pour l'Europe* (1922- 1939). El papel de este banco ha sido objeto de debate entre los historiadores. Para saber más sobre su función durante la guerra, Viñas (1984), Martín Aceña (2001), p.77 y Olaya Morales (2004), p. 300.

⁵²⁰ Avilés Farré (1994).

⁵²¹ Catala (1993), pp. 249- 251.

Las empresas francesas en suelo español.

Sobrevivir: así podría resumirse el objetivo de las empresas con intereses franceses en territorio español durante la guerra. La situación era complicada en ambas zonas. Por un lado, aunque sólo se colectivizaron 15 empresas en la zona republicana, lo cierto es que los robos y destrucciones fueron bastante habituales⁵²². El miedo a una posible revolución bolchevique en la zona republicana se instaló en el empresariado⁵²³. Por otro lado, aunque presuntamente se respetó la propiedad privada en la zona franquista, lo cierto es que las empresas francesas también hubieron de soportar requisiciones y tratamientos de favor hacia empresas alemanas e, incluso, británicas. No podemos, por falta de información, examinar en este epígrafe la actitud y el devenir de todas las empresas francesas en el periodo. Sin embargo, hemos elegido algunos casos paradigmáticos bien documentados aquí por nuestra propia investigación y por fuentes secundarias. Trataremos la banca comercial francesa, las empresas de los Rothschild o ejemplos puntuales de colaboración con el bando franquista.

El estallido de la Guerra Civil provocó respuestas diferentes en el CL y la SG. La SG, prudente como siempre, abortó cualquier operativa, repatriando hasta 1939 la mayor parte de su personal y preservando la integridad de personas y bienes franceses con la asistencia del Ministerio de Asuntos Exteriores francés⁵²⁴. Por su parte, el CL intentó seguir con sus actividades con la máxima normalidad posible⁵²⁵. Lo demuestra esta cita de Édouard Escarrá, director general del CL, en abril de 1936⁵²⁶.

« [...] Il peut sembler raisonnable et prudent que nous quittions purement et simplement le pays. Mais si l'on estime que cette solution [...] ne s'impose pas réellement, les considérations d'ordre morale esquissées plus haut, comme le rayonnement extérieur de la France surtout, [sic] restent encore suffisamment fortes pour que nous laissions ouvertes nos agences».

No sin dificultades, el CL conservó a la mayoría de su plantilla y gran parte de su clientela a pesar de los problemas de tener que operar con bandos diferentes y de las pérdidas

⁵²² Según las informaciones de las propias empresas. Son datos que habría que tomar con cierta cautela. ABF, Informe de Georges Rostand, "Les intérêts français en Espagne en 1937".

⁵²³ Broder (1986), p. 347.

⁵²⁴ AHSG, procès verbal Scéance 4072, del 6-8-1936.

⁵²⁵ Archives Historiques du Crédit lyonnais (AHCL en adelante) AHCL, DAE 7942.

⁵²⁶ "[...] puede parecer razonable y prudente que abandonemos simplemente el país. Pero si entendemos que esta solución [...] no se impone realmente, las consideraciones de orden moral soslayadas más arriba, como el resplandor exterior de Francia, (sic) siguen siendo aún lo suficientemente importantes para dejar abiertas nuestras agencias". AHCL 098 AH 013, Informe de Édouard Escarrá, en un viaje para analizar la situación de las agencias ante la posible "Revolución Española".

personales⁵²⁷. La vida de las agencias no fue sencilla debido a los desencuentros con las autoridades de ambos bandos. En Madrid y Barcelona, por ejemplo, los mandos republicanos trataron de transferir los fondos del CL a Valencia, donde el banco ya no tenía sucursal⁵²⁸. En Sevilla, bajo dominio rebelde desde el principio, los responsables de las sucursales informaron de un claro favoritismo especialmente hacia el Hispano- Americano y otros bancos nacionales⁵²⁹. En los dos bandos, la autoridades entorpecieron, además, el negocio más lucrativo de los bancos franceses en España: el comercio de cítricos y de aceite de oliva. El CLUEA compitió directamente en la exportación de naranjas con la SG en Valencia y con el CL en Barcelona. Lo mismo hizo la Junta Reguladora de Exportación e Importación en Sevilla con los depósitos de aceite de oliva del *Lyonnais*.

Con todo, la Guerra Civil no obligó a cerrar definitivamente ninguna sucursal del CL y de la SG en España aunque sí aceleró la reestructuración de las mismas. Desde mediados de 1939, se fortalecieron las sucursales de Madrid y Barcelona para el CL y las de la Ciudad Condal y Valencia para la SG, pero reduciéndose, al mismo tiempo, las plantillas sobredimensionadas⁵³⁰. Finalmente, ambos bancos se especializaron en clientes de gama alta y en empresas francesas, materializando así la visión de Henri Germain unos 60 años después⁵³¹.

Los meses anteriores a la guerra habían sido muy convulsos para las empresas de la rama francesa de los Rothschild en España. El ambiente estaba muy enrarecido por los violentos enfrentamientos y por los despidos del año anterior tanto en MZA como en Peñarroya⁵³². Al producirse el levantamiento militar, los mineros de Río Tinto y Peñarroya- Pueblonuevo resistieron al asedio de un ejército profesional durante más de un mes⁵³³. La represión resultó más dura en Río Tinto que en Peñarroya, aunque los problemas derivados de la misma fueron parecidos para los dos. Las explotaciones continuaron al volver a la calma,

⁵²⁷ En Madrid se procedió a la evacuación de 10 empleados franceses, dejando la agencia en manos de los empleados locales. El director español, Manuel Rojo, fue detenido por las fuerzas republicanas extremistas, que habían tomado las calles en aquel mes de julio de 1936. Rojo se había negado a entregar al Banco de España el oro y los metales de las cajas de caudales del CL. Fue fusilado en Paracuellos del Jarama poco después. AHCL, DAE 7942 y Delaunay (2002), p. 613.

⁵²⁸ A pesar de los intentos de los responsables de las agencias para impedirlo, se trasladó el oro y los metales preciosos de aquellos clientes que no lo habían entregado aún a las autoridades. AHCL, DEEF 73242/2. Étude sur la situation de l'Espagne en 1938.

⁵²⁹ Por ejemplo, tuvieron que revelar los datos de todos sus clientes, algo que atentaba al secreto bancario. AHCL, DAE 7942. Rapport sur la situation à Séville après le 18 juillet 1936.

⁵³⁰ AHCL, DAE 08087, DAE 7942, DEEF 73242/2 y 098 AH 013. Las agencias perdieron un 35% de sus empleados en el periodo y ASGH, caja 4739. Informe de inspección de Alfred Mirroux en el que recomienda desembarazarse de clientes de "perfil bajo".

⁵³¹ Cf. capítulo 2.

⁵³² Avery (1986), pp. 327- 329.

⁵³³ López Morell (2005), pp. 441- 442.

sin que se registraran violencias. Sin embargo, la depuración de muchos de los obreros por razones ideológicas lastró significativamente la producción.

Al consolidarse el frente de guerra, la estructura industrial de los Rothschild se partió en dos, con la excepción de Río Tinto. El decreto de 3 de agosto de 1936 del Gobierno republicano proclamó la confiscación de todas las líneas ferroviarias, que quedarían bajo el control de un comité de explotación. El bando rebelde imitó a la República en las líneas que habían quedado bajo su jurisdicción. MZA quedaba así descabezada, al disolverse *de facto* la dirección y el consejo de administración⁵³⁴. Tras la expropiación, la mayoría de los directivos de MZA se pasarían al bando nacional, abandonando Madrid. Incluso los Rothschild, ante tal situación, decidieron liberarse de toda responsabilidad sobre la compañía⁵³⁵.

El complejo industrial de Peñarroya- Pueblonuevo en zona rebelde siguió activo excepto en la fundición por falta de suministros. Otras plantas de la sociedad, como las fábricas de Tortilla, Cartagena y Hulleras de Puertollano, entre otras, quedaron en zona republicana. Todas continuaron funcionando con cierta normalidad bajo la dirección de los ingenieros de la casa. Aún así, López Morell observa un claro descenso de la producción en las minas de plomo y en la mayoría de las hulleras⁵³⁶.

Al final de la guerra, las pérdidas eran difíciles de cuantificar. De acuerdo con las información interna de las compañías del grupo Rothschild, éstas ascendieron a 110 millones de pesetas, siendo MZA la peor parada con unas pérdidas acumuladas de más de 102 millones. Además, la Guerra Civil aceleró la liquidación de los negocios de la familia en España. La compañía agrícola *Lukus* sería su último gran negocio en liquidarse⁵³⁷. Ante la inminente nacionalización de MZA, separados del control de Peñarroya y con un control decreciente sobre Río Tinto, los Rothschild se preparaban para desaparecer oficialmente del panorama empresarial español⁵³⁸.

No todas las empresas francesas padecieron la misma suerte. Algunas de ellas colaboraron, desde muy pronto abiertamente, con el bando ganador. Desde que en enero de 1937 la *Société des Potasses d'Alsace* "contribuyera al movimiento nacional" con más de 100.000 francos, muchos fueron los ofrecimientos que las empresas francesas realizaron al gobierno

⁵³⁴ Comín, Martín, Muñoz y Vidal (1998), vol.2., pp. 1-2.

⁵³⁵ López Morell (2005), p. 442.

⁵³⁶ *Ibid.*, p. 443.

⁵³⁷ Archivo General de la Administración (AGA), Fondo del Ministerio de Asuntos Exteriores (Fondo AA.EE.), AGA (10)97 54/11328 y AGA (10)97 54/11347, dossier sobre la nacionalización de la Compañía Lukus.

⁵³⁸ López Morell, pp. 446- 447.

franquista de Burgos⁵³⁹. Estos ofrecimientos se debieron al avance de las tropas franquistas que, a pesar de la estabilización del frente en el invierno de 1937 a 1938, eran consideradas las grandes favoritas al triunfo final.

El caso de Michelin es uno de los más documentados⁵⁴⁰. Al principio de la Guerra Civil, la industria del caucho estaba enteramente en manos extranjeras: Pirelli en la Barcelona republicana, Continental en Bilbao, Firestone en Torrelavega y Michelin, la más importante, en Lasarte. Cuando las tropas franquistas entraron en Guipúzcoa, los dirigentes de Michelin tuvieron que decidir entre abandonar la producción en España, como le recomendaban los gobiernos franceses, o seguir produciendo. Se eligió la segunda opción porque la “liberación” de Torrelavega y Bilbao permitiría a las plantas de Firestone y Continental comenzar a producir e importar con la aquiescencia de sus gobiernos. El dilema de Michelin era perder el mercado o colaborar⁵⁴¹. La empresa arguyó ante el gobierno francés que la colaboración abría perspectivas muy amplias para la industria camionera francesa, pues en el bando franquista había una gran demanda de estos productos⁵⁴².

A pesar de la negativa inicial, Michelin consiguió a finales de 1936 una autorización gubernamental para que su filial importara productos de equipamiento industrial por un montante cercano a los 50 millones de francos⁵⁴³. El mayor problema era cómo afrontar el pago de estas importaciones. Una cosa era ser neutral e “ignorar” la transacción y otra muy distinta era compensar la importación de Michelin con productos de la España nacionalista. Burgos, muy interesado en la mercancía, propuso pagar a 90 días en divisas libres. En esas condiciones, París aceptó la transacción. No fue una operación aislada. A pesar de las dificultades inherentes la forma de pago, Michelin consiguió firmar dos acuerdos de trueque para mantener el flujo comercial abierto⁵⁴⁴. El primero preveía el intercambio de un contingente de higos por caucho, mientras que el segundo ofrecía cargamentos de anís a cambio de aluminio para fabricar llantas. Las tres operaciones se coronaron con un éxito

⁵³⁹ Más de 30 ofertas documentados entre 1937 y 1939. Puig y Castro (2006), p. 13. Las empresas que ofrecían sus servicios al bando nacional eran de lo más variado, desde *la Compagnie des Lampes* (filial francesa de la *General Electric*) o *Thomson- Houston*, hasta compañías de seguros como *l'Urbaine* o la *Préservatrice*. AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)96 54/11052 y AGA (10)99 54/51.601-602, caja 4. Expedientes sobre ofertas de empresas francesas al gobierno de Burgos.

⁵⁴⁰ Buena parte de la investigación está inspirada de Broder (1986) y completada con nuestra propia investigación en el AGA.

⁵⁴¹ En realidad, más que una autorización, Michelin obtuvo la neutralidad del gobierno francés. Broder (1986), p. 348.

⁵⁴² En la correspondencia estudiada, siempre se evita el componente militar de la posible operación. AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3. Caso Michelin.

⁵⁴³ Broder (1986), p.348.

⁵⁴⁴ AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3. Ofrecimientos de Michelin al gobierno de Burgos.

rotundo para las dos partes. Tanto fue así que los nacionalistas trataron de aprovecharse de la situación, poniendo a prueba la fidelidad de su nuevo asociado. Encargaron a la empresa francesa la elaboración de un acuerdo de comprar de 12 millones de francos en naranjas “nacionales”. La compensación se haría con nueve millones en material francés y un remanente de tres millones en divisas libres a disposición de Burgos⁵⁴⁵. En un principio, Burgos exigía un trato comercial similar al que recibía la República (75% en productos franceses y 25% en divisas). Michelin adjuntó a su propuesta un memorando de cuatro puntos con los que justificaba la conveniencia del acuerdo⁵⁴⁶. En primer lugar, gracias a los acuerdos anteriores, la compañía había desterrado el peligro de la competencia y había afianzado su liderazgo en el mercado español. El valor de las primeras operaciones se acercaba a unos 50 millones de francos. En segundo lugar, cualquier negativa francesa sería aprovechada por una Gran Bretaña con menos escrúpulos. Además, el remanente de tres millones acabaría con casi total seguridad siendo utilizado para adquirir productos franceses. Finalmente, este gesto de “buena voluntad” por parte de las autoridades francesas relajaría el embargo total de piritas españolas.

El Gobierno de Édouard Daladier, llegado al poder en abril de 1938, no podía aceptar tal acuerdo a pesar de tener una postura más realista de la cuestión española que su antecesor Léon Blum. Para empezar, el gobierno de Franco seguía siendo un organismo no oficial y no reconocido por las autoridades francesas cuyo único interlocutor legal en España era la República. Por otro lado, no debieron ser inocuas las presiones de los productores argelinos de cítricos, que se aprovechaban sobremanera de las dificultades españolas para cumplir sus cupos de exportación a España⁵⁴⁷. Ante el *impasse*, Burgos decidió, en diciembre de 1938, prohibir la entrada de productos franceses no compensados con el 25% en divisas correspondiente. Michelin hubo de aprovisionarse vía Gran Bretaña hasta que las negociaciones entre París y los nacionalistas concluyeran con un acuerdo general tras el fin de la guerra⁵⁴⁸.

El ejemplo de Michelin ilustra bien a las claras hasta dónde estaban dispuestas a llegar algunas de las empresas francesas presentes en España para sobrevivir. Los acuerdos mencionados más arriba son difícilmente entendibles fuera del entorno Michelin. En efecto, se estaba trocando material estratégico con productos sin ninguna utilidad económica (higos y anís), con el agravante de que aquel material era utilizado con fines

⁵⁴⁵ Broder (1986), p. 350.

⁵⁴⁶ AGA, Fondo AA.EE. AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3, Ofrecimientos de Michelin al gobierno de Burgos.

⁵⁴⁷ Broder (1986), p. 351.

⁵⁴⁸ Ese acuerdo llegaría el 21 de enero de 1940. Catala (1997), pp. 86- 89.

militares por un gobierno no reconocido oficialmente en una guerra contra un gobierno legítimo. Gobierno ilegítimo que bloqueaba las exportaciones de piritas, tan necesaria para la economía francesa, a favor de Alemania⁵⁴⁹. Fuera comprensible o no para el exterior, lo cierto es que la estrategia colaboracionista tuvo su recompensa. Por un lado, Michelin conservó su preponderancia en el mercado. Por otro, la colaboración prestada durante el conflicto se tradujo en importantes favores después de 1945⁵⁵⁰.

4.1.2. TANTEOS DESDE EL EXTERIOR.

En territorio francés, lo que ocurría en España no dejó indiferente a la comunidad económica. Disconformes con la no- intervención relajada de gobierno francés, los medios económicos galos intentaron un acercamiento a Franco, presionando a continuación a las autoridades de París para que actuase en esa dirección. Pero fue en el ámbito de las relaciones comerciales donde cristalizarían organismos especializados que servirían de vehículo de esa aproximación a Burgos.

“Ce que le gouvernement français n’a pas réalisé, l’initiative privée peut le faire. Un certain nombre d’industriels exportateurs réunis sous l’égide d’un organisme compétent et représenté en Espagne par un délégué permanent, pourraient renouer avantageusement des relations commerciales avec l’Espagne; en attendant qu’un jour ce soit le Gouvernement lui-même qui se décide à le faire⁵⁵¹. ”

Los primeros esfuerzos privados se centraron en negociar directamente con el bando fascista. El nacimiento del *Consortium Industriel et Commercial pour l’Espagne (Consortium)*, en marzo de 1938, estuvo exclusivamente motivado por el deseo de influir en las decisiones oficiales españolas⁵⁵². Su promotor, el conde Peretti de la Roca, antiguo embajador de Francia en España, logró reunir unas 50 entidades entre ellas la *Banque Mirabaud*, la *Banque Neufville*, la *Société des Constructions Batignolles y Daher et Cie*⁵⁵³. El objetivo final era crear una organización gemela en España con el nombre de Comercio Exterior, S.A. (CESA). A pesar de las relaciones de Peretti, los intentos del *Consortium* por tener peso en las negociaciones y el posterior reparto del mercado resultaron estériles frente a las exigencias

⁵⁴⁹ Martínez Ruiz (2006a), p. 69.

⁵⁵⁰ En 1945, con la frontera cerrada, Michelin fue autorizada a importar electricidad de Francia para su fábrica de Lasarte. No sólo eso, sino que financió la construcción de redes eléctricas para conectar ambos países, pudiendo disfrutar de red y generadores eléctricos propios. AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)95 54/11602. Proyecto de nueva conexión entre las redes de distribución eléctricas franco-españolas.

⁵⁵¹ “Lo que el gobierno francés no ha conseguido, la iniciativa privada puede hacerlo. Un cierto número de empresarios exportadores reunidos bajo los auspicios de un organismo competente y representado en España por un delegado permanente, podría reanudar ventajosamente las relaciones comerciales con España; esperando que algún día sea el mismo Gobierno el que se decida a hacerlo”. Cita del conde de Santa Lucía en un artículo en *L’Usine* del 17 de febrero de 1938. Borrás Llop (1981), p. 390.

⁵⁵² Su fundación se remonta a enero de 1938. AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3. Dossier sobre asociaciones que proponen comerciar con la España rebelde.

⁵⁵³ Catala (1993), pp. 258- 260.

de los nacionalistas. En efecto, éstos pretendían que el *Consortium* intercediese para conseguir el cierre de la frontera franco- catalana como condición previa para cualquier negociación. Una vez lograda, en junio de 1938, los españoles siguieron poniendo condiciones como el reconocimiento de los derechos de beligerancia, el cese de los suministros eléctricos a Barcelona o el bloqueo de los intercambios comerciales cosa que afectaba de lleno a la exportación de piritas.

Esta postura inflexible de bloqueo se mantuvo a la espera de un reconocimiento oficial del Gobierno de Burgos por parte de las autoridades francesas. Los esfuerzos de industriales y comerciantes se centraron entonces en el gobierno francés. Así nació, en mayo de 1938, la Cámara de Comercio Franco Española (CCFE)⁵⁵⁴. Pretendió esta cámara agrupar no sólo a las empresas con intereses en España, sino sobre todo a las instituciones más representativas del capitalismo francés y a numerosos parlamentarios. Al contrario que otras organizaciones, la CCFE quiso darse a conocer a través de numerosas revistas y periódicos de Francia y España⁵⁵⁵. Asimismo, contó con la aprobación tácita del Ministerio de Asuntos Exteriores y con el ministro Georges Bonnet⁵⁵⁶. Su primer presidente, Louis Maurice Bonnefon- Craponne, había sido director de los acuerdos comerciales en el Ministerio de Comercio y su secretario general, Pierre Gonfreville, había fundado las cámaras de comercio Franco- Brasileña y Franco- Portuguesa con apoyo oficial. En julio, se eligieron a los miembros del consejo de administración. Unas veinte personas, seleccionadas por Bonnefon- Craponne, se pusieron a la cabeza de las distintas ramas industriales y comerciales de la CCFE. Sociedades con importantes intereses en España, como *Kulhmann*, *L'Union*, Peñarroya y *Saint- Gobain* apoyaron el proyecto pero sin aparecer oficialmente⁵⁵⁷. En el consejo figuran sólo dos españoles: Antonio Ambrona, antiguo presidente de la Cámara de Comercio Española de París, y Manuel Díez, importador de vinos. Ambrona fue elegido como vice- presidente. También se anunció que el antiguo primer ministro Pierre- Etienne Flandin había aceptado una de las presidencias de honor de la entidad. La otra quedaba reservada para el embajador español que designase Franco. El número de socios de la CCFE fue aumentando según avanzaban las tropas franquistas en Cataluña, pasando de 400 socios en mayo de 1938 a más de mil en febrero de 1939⁵⁵⁸.

⁵⁵⁴ AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)97 54/11430. Sobre la formación de la Cámara de Comercio Franco-Española de París.

⁵⁵⁵ AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)99 54/51.601-602, caja 3. Organigrama de la CCFE y promoción.

⁵⁵⁶ De hecho, hubo rumores de que había sido el propio Bonnet el principal promotor. Archives Nationales- Centre des Archives Contemporaines (Fontainebleau), Archives du Ministère du Commerce. F/12/11830, dossiers et registres matricules du personnel entré avant 1945. Borrás Llop (1981), p. 392.

⁵⁵⁷ Borrás Llop (1981), p. 396.

⁵⁵⁸ AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)97 54/11430. Dossier sobre la CCFE.

Además, desde muy pronto un buen número de cámaras de comercio se incorporaron a la CCFE, dándole una base sólida y amplia. Finalmente, la Cámara promovió, de la mano de Flandin, la formación de un grupo de presión parlamentario, el denominado “Grupo Franco- Español” que en julio de 1938 había reunido a unos 227 diputados⁵⁵⁹.

Una vez diseñados el organigrama y los medios de presión, la CCFE centró todos sus esfuerzos en conseguir que el gobierno francés nombrara un agente comercial en Burgos. Aunque no descuidaban sus funciones comerciales, los rectores de la nueva institución dieron prioridad a la presión al gobierno, haciendo todo lo posible por granjearse la confianza de las autoridades franquistas. Así, la CCFE no ocultó su posición política a favor de la “Nueva España” y organizó suscripciones públicas de fondos a favor de la causa nacionalista⁵⁶⁰. Todas estas muestras de simpatía no surtieron demasiado efecto. A cambio de sus servicios, la CCFE no obtuvo prácticamente nada, debido a los recelos que aún despertaba en las autoridades franquistas⁵⁶¹. En efecto, se sospechaba que muchos de los miembros de la Cámara habían negociado con “rojos”⁵⁶². A medio plazo, sin embargo, la CCFE jugaría un importante papel de intermediación entre los dos países, promoviendo el acercamiento de Francia a España después de 1948.

Razones políticas y económicas se mezclaron en el acercamiento definitivo del Gobierno de Daladier al de Burgos⁵⁶³. Por un lado, Gran Bretaña había establecido relaciones oficiales con el régimen de Franco, sin llegar a un reconocimiento *de jure*, mediante un intercambio de agentes ya a finales de 1937. Georges Bonnet deseaba llegar a una solución parecida, aunque su estrategia no había surtido el efecto deseado y el comercio entre los dos países se encontraba prácticamente paralizado. Arreciaban, al mismo tiempo, problemas de seguridad nacional por la presencia de tropas alemanas e italianas en territorio español y por la incógnita acerca de la posición española en caso de guerra europea⁵⁶⁴. Tampoco se desdeñaban las excelentes oportunidades que el final de la guerra ofrecía para intervenir en la reconstrucción económica del país vecino⁵⁶⁵. Los dirigentes franquistas, conscientes de estas inquietudes, obstaculizaron las negociaciones para obtener concesiones políticas⁵⁶⁶.

⁵⁵⁹ En septiembre del mismo año se llegó a los 239 parlamentarios, lo que equivalía al 39% del total de escaños de la Cámara de Diputados. Dulphy (2002), pp. 604- 605.

⁵⁶⁰ AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)97 54/11430. Dossier sobre la CCFE.

⁵⁶¹ *Ibid.* Carta de Quiñones de León a Jordana sobre la CCFE.

⁵⁶² Borrás Llop (1981), p. 406.

⁵⁶³ Viñas (1986).

⁵⁶⁴ Francia temía quedar rodeada de países hostiles en caso de guerra. Catala (1997), pp. 21- 25.

⁵⁶⁵ Avilés Farré (1994), p. 186.

⁵⁶⁶ *Ibid.*, p. 185.

Con el fin de establecer relaciones con Franco, el gobierno francés envió a Burgos al ex-ministro Léon Bérard. Las conversaciones de éste con el ministro de Asuntos Exteriores Francisco Gómez-Jordana Sousa, conde de Jordana, culminaron el 25 de febrero de 1939⁵⁶⁷. Los acuerdos Bérard- Jordana que, por parte de España, contenían una declaración de buena vecindad y de colaboración en Marruecos, fueron acompañados de una promesa verbal de Jordana acerca de la retirada de las tropas germano- italianas⁵⁶⁸. El Gobierno francés, por su parte, se comprometía a emplear todos los medios disponibles para restituir los bienes españoles en Francia y velar por la tranquilidad de la frontera hispano-francesa⁵⁶⁹.

Dos días después, el 27 de febrero, se reconocía oficialmente la España nacionalista. No tardaron ambos países en intercambiar embajadores. Los nombramientos del mariscal Philippe Pétain y de José Félix de Lequerica sirvieron para normalizar las relaciones bilaterales, en un ambiente enrarecido por la restitución de los bienes españoles⁵⁷⁰. Francia no tenía ninguna prisa en ello, pues era una de sus armas para presionar al gobierno franquista en la cuestión de los refugiados españoles en territorio francés.

Curiosamente, incluso en aquellos momentos de tensión, las autoridades francesas continuaron con la idea de participar en la reconstrucción española. Los bancos volverían a ser sus mejores aliados. Un informe de Peretti de la Roca al gobierno francés abogaba por una normalización económica entre los dos países que favoreciera una operación de crédito entre la *Banque Lazard* y Burgos. La proposición del propio Bonnet al embajador Lequerica, aunque fuera rechazada, es sintomática:

“[...]cuando usted quiera, y cuando convenga, sin ruido y sin que se entere nadie, entre los dos, acordamos un anticipo de un millar o dos millares para las necesidades de España, que permitan reanudar nuestras relaciones comerciales y las actividades industriales de ustedes en total armonía”⁵⁷¹.

El inicio de la SGM aceleró la reanudación de los intercambios comerciales entre los dos países. Francia necesitaba las materias primas habituales en el comercio franco- español (piritas, hierro, mercurio), mientras que España precisaba de trigo. A pesar de las urgencias,

⁵⁶⁷ Entre otros, Catala (1993 y 1997), Dulphy (2002), Candelas de las Fuentes (1987), Avilés Farré (1994), Viñas (1986), Durango (1986).

⁵⁶⁸ A saber, la retirada de las tropas fascistas extranjeras de España, la neutralidad española en caso de guerra europea, el statu- quo en Marruecos, la compensación por las pérdidas ocasionadas a intereses franceses durante la Guerra Civil y, finalmente, el restablecimiento de la exportación de piritas a Francia. Catala (1997), p. 23.

⁵⁶⁹ Se incluyeron cuatro puntos más que atañían a cualquier bien español que fuera incautado durante la guerra y trasladado a Francia (ganado, marina mercante, joyas, patrimonio artístico...). Durango (1986), p. 206.

⁵⁷⁰ Durango (1986), p. 207. Los mayores problemas provenían de la devolución del oro depositado en el Banco de Francia ABF, Legajo 1370199805 (4). Dossier sur l'or de Mont- de Marsan.

⁵⁷¹ Durango (1986), p. 212.

las negociaciones sólo se iniciaron en noviembre de 1939, concluyendo en enero con un acuerdo clásico de *clearing* y la elaboración de dos listas de productos a intercambiar entre los dos países⁵⁷². También se permitieron algunos acuerdos entre entidades privadas. Se inscriben aquí varias misiones de Paribas, por medio de su filial belga, para la compra de armamento español, con el concurso del Banco Urquijo y de Juan March⁵⁷³. La capitulación francesa en junio de 1940 dio al traste con estas operaciones, pero la llegada de Pétain al poder, y su gobierno colaboracionista de Vichy anunciaba un futuro prometedor para los negocios franco- españoles.

El acercamiento entre ambos países se consumó cuando la guerra adquirió una dimensión planetaria, con la entrada en guerra de la URSS, Estados Unidos y Japón. El alejamiento momentáneo de las amenazas militares del Mediterráneo y del Norte de África permitió una aproximación más relajada de las relaciones bilaterales. El Estado francés dio el primer paso, si bien su aproximación a las élites españolas no recogió demasiados resultados⁵⁷⁴. En lo comercial, las necesidades de ambos países facilitaron los intercambios, a pesar de los problemas con los tipos de cambio⁵⁷⁵. Así las importaciones españolas de productos franceses se multiplicaron casi por 10 entre 1940 y 1942, y las exportaciones españolas hacia Francia se triplicaron en el mismo periodo⁵⁷⁶.

El nuevo impulso comercial permitió tratar otros temas importantes para las empresas francesas en territorio español, como eran los intercambios financieros, interrumpidos desde 1936. Este punto era especialmente sensible. En efecto, casi 500 millones de francos provenientes de los beneficios de las empresas francesas en España seguían bloqueados. Gracias a la ayuda de las sucursales del CL y la SG, se firmó en enero de 1942 un acuerdo que permitía la repatriación de beneficios. En virtud de este acuerdo, repatriaron sus beneficios empresas como *Saint Gobain* o *Air Liquide*. Sin embargo, ante las dificultades impuestas por Vichy, la mayoría de las firmas francesas prefirieron conservar sus beneficios en el país⁵⁷⁷.

La operativa normal de las empresas indica que la España posbélica no bloqueó completamente el aparato productivo francés, ni siquiera el sector bancario que tuvo que lidiar con el Instituto Español de Moneda Extranjera (IEME), creado en 1939, y afrontar

⁵⁷² Centre des Archives Économiques et Financières de la France (CAEFF), Ministère des Finances, B 65222/3: Applications pratiques du protocole de 1941.

⁵⁷³ CAEF, Ministère des Finances, B 65223/2: Relations franco-espagnoles, achats concernant le ravitaillement (1944-45) y Catala (1997), pp. 90- 91.

⁵⁷⁴ Delaunay (1994), pp. 607- 703.

⁵⁷⁵ Se adoptó, además, un sistema de intercambios mucho más flexible, abandonando las listas cerradas de productos. Catala (1997), pp. 215- 217.

⁵⁷⁶ Cf. apéndice 2.

⁵⁷⁷ Catala (1997), pp. 221- 222.

los efectos de la Ley del 13 de marzo de 1942⁵⁷⁸. Sólo el transcurrir de la guerra relajó la tensión bilateral. Instalada en su neutralidad y viendo que las potencias del Eje comenzaban a perder la guerra, el gobierno franquista cambió radicalmente de actitud. La idea era distanciarse de Vichy. De ahí al final de la guerra, las relaciones bilaterales no dejaron de degradarse, bloqueándose los intercambios tanto comerciales como financieros.

4.2. El liderazgo de la banca, 1948-1959.

Con el final de la SGM y la derrota del Eje se inició a uno de los periodos más tensos en las relaciones hispano- francesas. El nuevo Gobierno francés, formado por una coalición de partidos de izquierda, se alzó como portavoz de la condena internacional al régimen de Franco, en un claro intento de distanciarse de Vichy⁵⁷⁹. Este gobierno propuso a los aliados romper las relaciones diplomáticas con el régimen de Franco, se sumó al veto al ingreso de España en los organismos internacionales, y decretó unilateralmente el cierre de la frontera pirenaica entre 1946 y 1948⁵⁸⁰. La estrategia francesa no cosechó los frutos esperados. En este escenario de condena internacional, España buscó en nuevos socios como Argentina⁵⁸¹. Asegurada la supervivencia de la población, la dictadura centró todos sus esfuerzos en asegurar su propia continuidad. Se trataba de mostrar una situación política estable, resaltando los valores católicos y anticomunistas del régimen y limando sus rasgos fascistas más evidentes para ganarse la comprensión de parte de la comunidad internacional⁵⁸².

El 10 de febrero de 1948 se reabrió la frontera franco- española. El Gobierno galo se dio cuenta de que su iniciativa no sólo no había aislado internacionalmente a su vecino, sino que había perjudicado gravemente los intereses económicos franceses en el país⁵⁸³. Las principales razones de la reapertura fueron pues económicas. Para Francia, España seguía contando con las materias primas necesarias para su reconstrucción y, para España, Francia seguía siendo un socio preferente a pesar de las tensiones coyunturales. Esta convergencia

⁵⁷⁸ Pons (1999), pp. 46- 47.

⁵⁷⁹ Rodríguez Cruz (1986).

⁵⁸⁰ El veto francés dejó a España fuera de las principales instituciones internacionales. Para empezar, España fue excluida del sistema de cooperación mundial de Bretton Woods y, más adelante, del Plan Marshall. En el ámbito europeo, tampoco se tuvo en cuenta al país para la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), el Consejo de Europa, la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, el EURATOM y la Comunidad Económica Europea (CEE). Dulphy (2002), p. 273.

⁵⁸¹ La mayor ayuda provino del Protocolo Franco- Perón que preveía un acuerdo muy favorable a España, sobre todo en cuanto a la venta de alimentos de primera necesidad. Véase Rein (1995).

⁵⁸² Católicos y conservadores sustituyeron a los sectores falangistas en puestos de responsabilidad. Sánchez (2006), p. 84.

⁵⁸³ Ante la actitud francesa, las autoridades españolas respondieron con instrumentos de presión fiscal. Martínez Lillo (1993), pp. 334- 337.

de intereses cristalizó en mayo de 1948 en un acuerdo bilateral que sería renovado año a año⁵⁸⁴.

La nueva actitud francesa de condena política de la dictadura, pero de comprensión económica se enmarcaba en una nueva corriente internacional a favor de la España franquista. El recrudecimiento de la Guerra Fría, unido a la pérdida de fuerza de la disidencia republicana en el exilio, facilitó la supervivencia de Franco y la progresiva entrada de España en el bloque occidental. Una a una, y siguiendo el ejemplo de Estados Unidos, las naciones occidentales abordaron con pragmatismo el caso español centrándose en el valor estratégico y en el potencial de crecimiento del país⁵⁸⁵. La historiografía reciente ha subrayado que la especial relación de España con Estados Unidos contribuyó a la rehabilitación internacional del país. Este fortalecimiento de la imagen del régimen tanto en el interior como el exterior del país permitió crear un nuevo clima de confianza para los negocios⁵⁸⁶.

Europa occidental, con Francia a la cabeza, no podía quedarse al margen de las oportunidades de negocio que surgían tanto con empresas privadas como con el nuevo sector público, liderado por el INI desde 1941. Nuestra investigación revela que fue la banca, espina dorsal de la inversión francesa en España, la que volvió a tomar la iniciativa. Nótese que después de la SGM, la mayoría de los grandes bancos de depósitos, entre ellos el CL y la SG, serían nacionalizados, convirtiéndose, desde entonces, en instrumentos de la política económica del Estado francés⁵⁸⁷. Concluida la reconstrucción, servirían para proyectar a Francia en el exterior. No todos los grandes bancos fueron nacionalizados. Paribas y la *Banque de l'Union Parisienne* (BUP), al no ser bancos de depósitos puros, conservaron su independencia⁵⁸⁸. Sin embargo, nacionalizados o no, los bancos franceses iniciaron una etapa de intensa colaboración con el Estado.

Los Estados se convirtieron en actores visibles de las relaciones económicas hispano-francesas tras la reapertura de la frontera⁵⁸⁹. De 1945 a 1952, las autoridades galas, con la colaboración de los bancos, propusieron nuevos proyectos para participar en el equipamiento industrial de España, en especial en sectores de gran tradición francesa: la minería y el ferrocarril. Dos antiguos socios, Paribas y el Banco Urquijo, actuaron como

⁵⁸⁴ Rodríguez Cruz (1986), p. 248. Otras actuaciones de acercamiento, sobre todo cultural, pueden verse en Delaunay (1994) y Sánchez (2006), p. 85.

⁵⁸⁵ Calvo González (2001 y 2002).

⁵⁸⁶ Guirao (1998), Niño (2003) y Viñas (2003).

⁵⁸⁷ Una completa secuencia de la relación entre los distintos bancos y el Estado francés se encuentra en Hayward (1997).

⁵⁸⁸ Bussière (1992) y Bonin (2001).

⁵⁸⁹ Dulphy (2002), p. 295.

enlaces en el proceso. El Urquijo contactó con Pedro González Bueno, administrador de RENFE y antiguo ministro del primer Gobierno de Franco y con Juan Antonio Suanzes, presidente del INI, para transmitirles la disposición francesa a financiar la compra de material ferroviario y de extracción minera, a pesar de la escasez de divisas⁵⁹⁰. Esta etapa exploratoria acabó en diciembre de 1948, cuando un sindicato europeo con un capital de 60 millones de dólares fue constituido por la *Société Européenne d'Études et d'Entreprises*, un promotor ferroviario que nació tras la desaparición de la *Société Européenne de Crédit Foncier et de Banque* y que tenía contactos con todos los grandes bancos franceses⁵⁹¹. En enero de 1949, Francia dio el visto bueno al acuerdo. Sin embargo, Suanzes rechazaba de plano que la devolución del crédito fuera en dólares (prefería que se hiciera en pesetas convertibles) y que el acuerdo sólo afectara a RENFE⁵⁹². La contraoferta española exigía que el crédito francés se aplicase no sólo al material ferroviario, sino también a los bienes de equipo eléctricos, agrícolas y mineros⁵⁹³.

Paribas y el Urquijo negociaron un primer borrador en el que se constituiría un grupo de bancos franceses, con el concurso de unos cuantos bancos españoles, con la finalidad de conceder un crédito global a aquellos empresarios franceses que quisieran suministrar bienes de equipo a industriales españoles. Estos empresarios franceses se verían cubiertos con la garantía del Estado a través de la *Banque Française du Commerce Extérieur*⁵⁹⁴. La filtración de la negociación a la agencia *Reuters* y las indiscreciones por parte española casi dieron al traste con el acuerdo⁵⁹⁵. Además, la exigencia española de inscribir el crédito francés en el marco de los intercambios comerciales entre los dos países restó muchas de oportunidades de negocio para los bancos y empresas francesas⁵⁹⁶. Reducidas las pretensiones francesas, el acuerdo final se limitó a RENFE, destinataria de créditos por

⁵⁹⁰ CAEFF, dossier B 43848. Réunions avec M. González Bueno sur des commandes pour RENFE y dossier B 33674. Compte rendu d'un entretien avec J.A. Suanzes, le 31 mars 1949. Dulphy (2002), p. 296.

⁵⁹¹ CAEFF, dossier B 10840, cartas cruzadas entre González Bueno y los distintos presidentes de las empresas francesas, en las que RENFE pide que se le den ciertas garantías por parte del Gobierno francés. Sobre la *Société Européenne d'Études et d'Entreprises*, Lauterpacht y Greenwood (eds.) (1990), p. 62 y 73.

⁵⁹² Obviamente a Suanzes le interesaba conseguir las mismas condiciones para sus empresas del INI. Castro (2008), pp. 30- 33.

⁵⁹³ Dulphy (2002), p. 296.

⁵⁹⁴ Archives du Ministère des Affaires Étrangères de la France (AMAE-F), EUROPE, Espagne, 1944-1955, vol. 202. "De prétendus crédits bancaires français à l'Espagne", informe del Service d'Information et de Presse, París, 15 de julio de 1949.

⁵⁹⁵ Ibid., informe del Service d'Information et de Presse, París, 15 de julio de 1949.

⁵⁹⁶ Dulphy (2002), p. 297. La cláusula española suponía supeditar el reembolso a los futuros acuerdos comerciales, lo cual lastraba la capacidad de maniobra comercial francesa. En cualquier caso, esta petición fue la misma que se hizo a los negociadores británicos y belgas, según fuentes diplomáticas francesas. CAEFF, B 10847: Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960), note sur un possible crédit français en Espagne, lettre de J.A. Suanzes, 22 de noviembre de 1949.

valor de unos 4.000 millones de francos concedidos por Paribas y el Urquijo como jefes del sindicato bancario⁵⁹⁷.

Este acuerdo, sin embargo, inauguró una serie de propuestas lideradas por actores nuevos, aunque no ajenos a la banca. En particular, el *Conseil National du Patronat Français* (CNPF) con su presidente Georges de Villiers a la cabeza, mostró mucho interés por un país aún pobre en divisas, con un mercado poco saturado y accesible a importaciones en condiciones que no serían competitivas en otros mercados europeos⁵⁹⁸. En ese sentido, los intercambios comerciales entre los dos países no habían dejado de aumentar entre 1950 y 1953⁵⁹⁹. El principal interlocutor de De Villiers fue Juan Abelló, vicepresidente de la Cámara de Comercio de Madrid (CCM)⁶⁰⁰. Un primer encuentro entre el CNPF y la CCM tuvo lugar en Biarritz el 2 de septiembre de 1952, seguido por sendas reuniones los días 21 y 22 de octubre del mismo año en Madrid, bajo el patrocinio de la Embajada francesa, en las que se gestó el Comité de Enlace Franco- Español⁶⁰¹. Esta institución congregaría a delegados de la economía francesa y española, unos diez por país, y se reuniría dos veces al año, alternativamente en Francia y en España, bajo la codirección de De Villiers y Abelló⁶⁰². El Comité contaba con la aprobación de Antoine Pinay, primer ministro francés de 1950 a 1952, amigo personal de De Villiers y reconocido hispanófilo⁶⁰³. De hecho, Pinay había desempeñado un papel esencial en el proceso de normalización que siguió a la reapertura fronteriza, impulsando el apoyo francés a la entrada de España en la ONU, el control de los exiliados antifranquistas refugiados en Francia y la colaboración bilateral para detener el expansionismo marroquí en el norte de África, que amenazaba las zonas de influencia colonial de ambos países.

Para seguir de cerca la evolución de las negociaciones, Pinay recurrió a Jacques Pínglé, hispanista francés residente en Madrid, y aparentemente vinculado al *Opus Dei*⁶⁰⁴. Pínglé pudo asistir a varias reuniones entre el CNPF y sus interlocutores españoles, en lo que Anne Dulphy denomina una diplomacia personal paralela al *Quai D'Orsay*⁶⁰⁵. En posteriores reuniones en París, Lyon, Marsella y Bayona, se perfiló la estrategia a seguir. Estuvieron allí

⁵⁹⁷ CAEFF, B 10847: Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960), signature du contrat d'Alsthom avec RENFE, 12 de diciembre de 1950.

⁵⁹⁸ Dulphy (2002), p. 601.

⁵⁹⁹ Francia volvió a recuperar el segundo puesto en los mayores exportadores a España tras Estados Unidos. Puig y Castro (2009), pp. 512- 513.

⁶⁰⁰ Sánchez (2008a).

⁶⁰¹ Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid (ACCM), CDU 380.151 y CDU 382.217. Dossier sobre el Comité de Enlace Franco- Español.

⁶⁰² Sánchez (2008a), p. 8. y ACCM, CDU 380.151 y CDU 382.217. Dossier sobre el Comité de Enlace Franco- Español.

⁶⁰³ Sánchez (2008a), p. 117.

⁶⁰⁴ Pinay también fue relacionado con el Opus Dei, véase Pardo Sanz (2001).

⁶⁰⁵ Dulphy (2000), p. 76.

representados los bancos Español de Crédito, Central, Hispano- Americano, Urquijo, Ibérico y de Bilbao, entre otros. Por parte francesa, la BUP fue la única asistente, si bien no faltaron representantes de las cámaras de comercio fronterizas y, sobre todo, la Cámara de Comercio Franco- Española⁶⁰⁶.

Todas estas reuniones revelan el interés por influir en las relaciones comerciales al margen de los acuerdos de *clearing* y por financiar con créditos a medio y largo plazo la ejecución de grandes obras de equipamiento en España. Informado del proceso, René Martin, director general de Paribas, quiso retomar el antiguo proyecto Paribas/ Urquijo de 1948- 49. Comenzó una ronda de contactos en España y Francia y propuso que un conjunto de bancos franceses adelantarán unos 20.000 millones de francos a empresas españolas para comprar maquinaria gala con un plazo de devolución de cinco a siete años, cubiertos por los seguros a la exportación de la *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE), de la cual hablaremos más adelante, siempre dentro del marco del acuerdo comercial entre los dos países⁶⁰⁷. Esa era la gran diferencia con el proyecto de 1949.

Tanto el Urquijo, con Juan Lladó a la cabeza, como la Embajada de Francia en España, con su consejero comercial, Jean Chalopin colaboraron activamente⁶⁰⁸. Lladó propuso cuatro vías de penetración del capital francés en España: participaciones financieras en empresas españolas (el Urquijo conseguiría las prerrogativas necesarias ante las autoridades), venta de material francés mediante protocolos entre empresas de los dos países, asistencia técnica (con la colaboración de las empresas de ingeniería del Urquijo) y formación de *joint-ventures* hispano- francesas⁶⁰⁹. Chalopin, por su parte, avanzaba otros argumentos para que se entendiese su apoyo al proyecto. En primer lugar, el crédito haría posible competir en igualdad de condiciones con las empresas alemanas y británicas más baratas que las francesas, además de aumentar considerablemente las distintas partidas de importación y exportación del acuerdo bilateral. El acuerdo permitiría, asimismo, conquistar algunas posiciones económicas en España, sin contar con los efectos psicológicos positivos que el éxito de la operación acarrearía para los intereses franceses en el país⁶¹⁰. Este análisis llevó a los servicios económicos y diplomáticos a dar el visto bueno a la operación⁶¹¹.

⁶⁰⁶ Estuvieron presentes las Cámaras de Comercio de Toulouse, Burdeos y Perpiñán. Dulphy (2002), p. 603.

⁶⁰⁷ AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)97 54/11290 y (10)95 54/11602. Dossier sobre un posible acuerdo de financiación francesa y Archivo Histórico del INI (AHINI), caja 2479. Visita del director general de Paribas, René Martín, para financiar compras de material francés. Castro (2008), p. 32.

⁶⁰⁸ Dulphy (2002), p. 603.

⁶⁰⁹ CAEFF, B 10847: Commerce extérieur, commande de matériel d'équipement à la France (1948-1960). Carta de Lladó a Martin y a Bernard de Margerie, 25 de noviembre de 1952.

⁶¹⁰ Dulphy (2002), p. 604.

⁶¹¹ CAEFF, B 25478. Reuniones del 9 y 15 de diciembre de 1952. AMAE-F, EUROPE 1949- 1960, Espagne, dossier 202. Nota de la DAEF, dando su consentimiento al acuerdo, el 18 de diciembre de 1952.

En la conclusión de este acuerdo desempeñó un papel muy relevante la familia De Margerie, muy ligada a Paribas. Dos alas de la familia estuvieron muy presentes en España en la segunda mitad del siglo XX. Roland de Margerie, amante empedernido de la vida y cultura españolas, fue uno de los diplomáticos más prestigiosos de la posguerra francesa⁶¹². Durante los años cuarenta y cincuenta, acompañó a muchas de las misiones exploratorias industriales francesas a España, como representante del Gobierno. Desde 1948, defendió la entrada de España en el Plan Marshall⁶¹³. Bernard de Margerie, un primo hermano del primero, fue el creador de los COFACE y trabajó durante más de treinta años en el departamento internacional del banco (1948- 1980), dirigiéndolo con éxito durante más de veinte⁶¹⁴. Era, asimismo, presidente de la CCFE en el momento de la gestación del acuerdo de crédito. Ambos vieron recompensada su hispanofilia con puestos de responsabilidad en nuestro país. Bernard vivió en España como administrador de la Unión Española de Explosivos, Río Tinto, Compañía Española de Financiación, S.A. (*joint-venture* entre el Urquijo y el Paribas) y como director de la delegación española de la *Banque Franco-Italienne pour l'Amérique du Sud*, más conocida como Sudameris⁶¹⁵. Su padre pasó, según sus propias palabras, los “dos años más felices de su vida” como embajador de Francia en España desde finales de 1959 a principios de 1962⁶¹⁶. Una nota más sobre la familia, aunque adelantemos acontecimientos. Emmanuel de Margerie, hijo de Roland, que también había trabajado en el departamento internacional de Paribas, fue embajador de Francia en España de 1979 a 1982. Curiosamente, estas fechas coinciden con la implantación de la segunda oleada de banca francesa en España, de la que hablaremos en el Capítulo 6⁶¹⁷. La coincidencia merecía ser citada. A buen seguro que la conexión Margerie- Paribas- Urquijo tuvo efectos a largo plazo.

La operación entró en su fase oficial en la primera quincena de diciembre con complicaciones, debido a la dimisión del primer ministro Antoine Pinay⁶¹⁸. Sin embargo, estas complicaciones no impidieron la firma, el 7 de abril, de un Protocolo Financiero en virtud del cual un consorcio con los bancos franceses más importantes apoyados por el Estado, puso a disposición de los industriales españoles un crédito de 15.000 millones de

⁶¹² Roland de Margerie llevó personalmente la reconciliación franco- alemana tras la SGM y fue embajador de Francia en Estados Unidos, de ahí su enorme prestigio. AHP, *Dossiers Personnels* Roland de Margerie.

⁶¹³ AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)97 54/11295. Roland de Margerie, alegato a favor de la inclusión de España en el Plan Marshall, 19 de marzo de 1949.

⁶¹⁴ Bussière (1992), pp. 80-81.

⁶¹⁵ AHP, *Dossiers Personnels*, Bernard de Margerie.

⁶¹⁶ ACCFM, carta de Roland de Margerie a M. Farges, presidente de la CCFM. Retoma el mismo sentimiento en su discurso de despedida en la cena de navidad organizada por la cámara, Boletín CCFM nº 405.

⁶¹⁷ AHP, *Dossiers Personnels*, Emmanuel de Margerie.

⁶¹⁸ Pinay dimitió el 22 de diciembre aunque permaneció en el cargo hasta el 6 de enero de 1953. Dulphy (2000), p. 75.

francos para financiar la compra de bienes de equipo a Francia⁶¹⁹. No se estableció un programa detallado para las concesiones de crédito, aunque sí se repartieron las cantidades a asignar. En un principio, de los 15.000 millones, 8.000 irían a parar a las administraciones públicas y 4.000, a RENFE. El resto se repartiría entre peticiones privadas y equipamiento a fábricas. En ese cuadro general, cada contrato debía someterse al consentimiento de las autoridades. Una vez aprobada la petición, se ingresaría un anticipo del 15% en el momento de la firma del contrato y una suma idéntica a la entrega del material. El resto se devolvería semestralmente durante un máximo de siete años⁶²⁰.

El crédito permitió cerrar importantes contratos a numerosas empresas francesas como ALSTHOM, *Batignolles- Chatillon*, *Fives- Lille*, *Pechiney* y *Renault*⁶²¹. La operación más importante fue el equipamiento del centro siderúrgico de Avilés por unos 6.500 millones de francos. El acuerdo se firmó el 12 de mayo de 1953 entre la Empresa Nacional Siderúrgica y el grupo francés *COMPENSEX* (*Applevage*, *Lorraine- Dietrich* y *Schneider*), financiado por Paribas, el CL, *l'Union Européenne Industrielle et Financière* y la *Banque Worms*⁶²². El cuadro 2 revela que la puesta en marcha del protocolo fue progresiva. El despegue se produjo en los dos primeros trimestres de 1954. El crédito asistió, sobre todo, a la empresa pública española que obtuvo cerca del 61% de las ayudas⁶²³.

Nuestra investigación revela que el Protocolo Financiero de 1953 marcó un punto de partida en la concesión de créditos franceses para la ejecución de grandes obras de equipamiento en España. Aunque Esther Sánchez y Anne Dulphy afirmen que el éxito de esta operación fue relativo, ya que el monto total ofrecido no llegó a agotarse, informes de Paribas y del Banco de Francia aseguran que, a pesar de las dificultades derivadas de la escasez de divisas en España y de lo farragoso del protocolo, el acuerdo fue un éxito⁶²⁴.

⁶¹⁹ ACCM CDU 380.151 y CDU 382.217 y Sánchez (2008a), p. 9.

⁶²⁰ ACCM CDU 380.151. Protocolo hispano-francés de 15.000 MF.

⁶²¹ CAEFF, B 10847. Lettre du Conseiller Commercial à la DREE, el 28 de junio de 1955.

⁶²² ABF, legajo 001199901 (41): Marchés "Grands Ensembles".

⁶²³ El Crédito quedó repartido del modo siguiente. Para las empresas del INI: ENSIDESA (6.500 millones de francos), ENHER (1.436), EN Elcano (524), EN de Autocamiones (221), SEAT (120), EN de Aluminio (200) y EN de Industrialización de Residuos Agrícolas (114). El resto se dirigió a RENFE (unos 4.500 millones). AMAE-F, Europe, Espagne, 1949-55, vol. 203 y CAEFF, B 43847, "Protocole financier franco-espagnol du 7 avril 1953".

⁶²⁴ ABF, legajo 1367200003 (28). Sur le crédit à l'Espagne (1953).

Cuadro 2. Ejecución del Protocolo Financiero del 7 de Abril de 1953 (cifras acumuladas en francos).

Fechas	Montante de los contratos (francos franceses constantes)	Naturaleza de los contratos (empresas públicas o privadas)	Montante (francos franceses constantes)	%
01/02/54	3.991.616.702	No disponible (n.d.)	n.d.	n.d
25/05/54	9.502.945.975	Empresas públicas	6.507.018.092	68,47%
		Empresa privadas	2.995.927.783	31,53%
15/08/54	10.989.699.688	Empresas públicas	7.359.017.242	66,96%
		Empresa privadas	3.539.682.446	32,21%
13/12/54	11.502.564.692	Empresas públicas	7.438.296.607	64,67%
		Empresa privadas	4.064.268.085	35,33%
24/08/55	12.837.959.159	Empresas públicas	8.568.173.121	66,74%
		Empresa privadas	4.269.786.038	33,26%
23/11/55	13.507.002.952	Empresas públicas	8.632.401.424	63,91%
		Empresa privadas	4.874.601.528	36,09%

Fuente: Elaboración propia a partir de Dulphy (2003), p. 606.

Cabe preguntarse qué hubiese ocurrido con la inversión francesa en España sin el liderazgo de la banca. Probablemente, la ausencia de ésta hubiera provocado una mayor presencia del Estado francés en las relaciones económicas bilaterales y en una toma de decisiones más lenta. La reaparición física de la banca fue el nexo entre el modelo heredado y un mercado conocido pero cambiante. Fue, sobre todo, instrumental para que las empresas francesas intensificaran su actividad en el mercado español colaborando con las grandes empresas privadas y sobre todo con el sector público.

4.3. Las empresas francesas y el sector público español, 1941- 1959.

La definitiva nacionalización de las empresas ferroviarias agrupadas en torno a RENFE y la creación del INI supusieron una nueva fuente de oportunidades de negocio para las empresas francesas. El INI, creado por Ley de 25 de septiembre de 1941 con la misión de “propulsar y financiar, en servicio de la nación, la creación y resurgimiento de nuestras industrias, en especial las que se propongan como fin principal la resolución de los problemas impuestos por las exigencias de la defensa del país o que se dirijan al desenvolvimiento de nuestra autarquía económica”, fue el instrumento clave del Estado para la aplicación de su proyecto autárquico. Su actuación ha generado no poca controversia entre los investigadores españoles⁶²⁵.

⁶²⁵ La cita proviene de San Román (1999), p. 113.

El debate viene marcado por la acción del propio Instituto⁶²⁶. Mientras autores como Francisco Comín y Pablo Martín Aceña sostienen que el balance histórico del INI fue positivo para la economía española por su carácter dinamizador y catalizador de recursos; otros, como Antonio Gómez Mendoza y Elena San Román consideran que el Instituto entorpeció gravemente al desarrollo económico, hostigando y compitiendo con la iniciativa privada nacional o extranjera. Elena Martínez Ruiz ha demostrado que las empresas del INI actuaron fuera de un marco competitivo, favorecidas por las cuotas de importación, lo cual pudo determinar la posición estratégica de las empresas públicas con respecto a las privadas⁶²⁷. Amparado por una legislación que le beneficiaba y por la condición militar de sus dirigentes, el INI se centró en sustituir importaciones y aumentar la producción a cualquier precio: “producir, producir y producir” era la consigna⁶²⁸.

Sin embargo, en la España posbélica, los dirigentes del Instituto hubieron de reconocer la imposibilidad de alcanzar la autosuficiencia productiva y la independencia tecnológica, al menos a corto plazo⁶²⁹. Había que recurrir a la tecnología y a las empresas extranjeras. Sería necesario un breve periodo de dependencia del exterior para alcanzar la independencia definitiva. Ello explica la relajación de los principios autárquicos en 1947-48 y el hecho de que el INI siguiera muy de cerca las negociaciones con Estados Unidos.

En ese periodo de potenciación de contactos con el exterior, las empresas francesas hicieron gala de pragmatismo a la hora de negociar con los nuevos interlocutores españoles. Nuestra investigación analiza aquellos sectores donde hubo colaboración, identificando interlocutores y patrones de negociación. Seguimos observando que las empresas francesas supieron aprovechar de nuevo los canales abiertos por la banca, sobre todo en relación con el INI y RENFE. En la mayoría de los casos, las ventajas francesas se basaron en una política financiera competitiva y sobre todo en la experiencia acumulada en el mercado. Además, los casos analizados, como veremos a continuación, corroboran la entrada con fuerza del Estado en las relaciones económicas hispano- francesas. Asimismo, demuestran una actitud más proactiva por parte de los socios españoles.

4.3.1. COLABORACIÓN DE LAS EMPRESAS FRANCESAS CON EL INI.

Adelantándose a la reapertura de la frontera, los banqueros franceses organizaron misiones industriales. La primera que se recoge oficialmente en el Fondo de Asuntos Exteriores del

⁶²⁶ Entre los trabajos sobre el Instituto destacan, entre otros, los de Comín y Martín Aceña (1991), Gómez Mendoza (2000), San Román (1999). Una síntesis de la controversia en Catalán (2002), pp. 268-272; y Escudero y Fernández de Pinedo (2006), pp. 188-191.

⁶²⁷ En Martínez Ruiz (2002 y 2003). Valdaliso (2000) y Gálvez y Comín (2003).

⁶²⁸ Barciela (2005), p. 339.

⁶²⁹ Un retrato de Suanzes en Barrera y San Román (2000) y Ballesteros (1993).

AGA, la encabezó Edgard Chatillon de la *Banque Nationale du Commerce Extérieur* en septiembre de 1945. El objetivo era dinamizar el exiguo comercio exterior oficial entre los dos países con el CL, la SG y Banesto como intermediarios entre el IEME y el *Office des Changes*. En el plano industrial, la misión sirvió para que el INI contactase con empresas francesas tan importantes como *Schneider, Fives- Lille y Stein & Roubaix* y ALSTHOM⁶³⁰.

No fue la única aproximación de los bancos franceses al Instituto. Contando con el apoyo del Gobierno francés, la banca propuso numerosos instrumentos colaboración con el holding público. El más importante fue la COFACE, que cubría hasta el 90% de las contingencias financieras asociadas a las operaciones comerciales con el exterior. Resultado del Primer Plan de Desarrollo francés para paliar los desequilibrios de la balanza comercial, la idea de la COFACE provino de Bernard de Margerie, director del departamento internacional de Paribas⁶³¹. Su primera aplicación fue en Colombia y llegó a España a principios de los cincuenta⁶³².

Otros instrumentos fueron el consorcio *CIAVE- Compensex* (promovido por la *Banque Worms, l'Union Européenne Industrielle et Financière, Applevage, Lorraine- Dietrich y Schneider*) y la *Compagnie Intercontinentale Commerciale et Financière* (participada por los Rothschild, la *Banque Lazard* y del *Comptoir National d'Escompte de Paris*). Su cometido era complementario a los seguros COFACE. Estas dos últimas entidades compitieron para financiar varios proyectos como sendos estudios para la ampliación y mejora de plantas de fabricación de papel de las empresas nacionales Celulosas de Pontevedra y Celulosas de Huelva⁶³³. Fueron alguno de los instrumentos que permitieron la ejecución de algunos proyectos en los distintos sectores que detallamos a continuación.

Petróleo.

Una de las mayores ambiciones del INI de Suanzes fue dotar a España de una industria petrolífera autosuficiente⁶³⁴. Una vez fracasado el proyecto de sustitución de importación de crudo a partir de la destilación de lignitos y pizarras, el INI inició su reconversión

⁶³⁰ AGA, Fondo de AA.EE., AGA (10)95 54/11602. Misión industrial francesa de visita en España.

⁶³¹ AHP, dossiers personnels, Bernard de Margerie. El relato de la concepción de la compañía, en asociación con otros bancos, puede escucharse a través de los archivos orales de la propia AHP. AHP, archives orales, Bernard de Margerie.

⁶³² La utilización de los créditos aseguradores de la COFACE no siempre fueron beneficiosos para las compañías españolas, incluso las del INI. Era un procedimiento farragoso y algo más caro que los créditos concedidos por otros países. ACCM, CDU 380.151, confidencial anónimo mandado a la Cámara de Comercio de Madrid por el CNPF sobre los COFACE. Bussière (1992), pp. 80-81.

⁶³³ AHINI Expedientes 494, 496 y 522 y AMAE-F, Volume 203, Relations économiques franco- espagnoles, 1944- 1959.

⁶³⁴ De hecho, mientras el "sueño autárquico" seguía vivo, el INI no tenía reparos en utilizar sus influencias en beneficio de ENCASO. Así lo demuestran los casos de las sociedades extranjeras Peñarroya y Flix analizados por Elena San Román. San Román (1999), pp. 215- 224.

productiva para la que necesitaba tecnología extranjera⁶³⁵. A principios de los años cincuenta, Suanzes inició una larga etapa de conversaciones con petroleras francesas, en su mayoría, públicas o participadas mayoritariamente por el Estado francés y por grandes bancos de inversión como Paribas y, en menor medida, la BUP y *Worms*⁶³⁶. Por ejemplo, Paribas tenía importantes participaciones en la *Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine* (SNPA), era el banquero de la *Compagnie Française des Pétroles* (CFP) y tenía dos filiales directas que actuaron en España en los años sesenta y setenta, COPAREX y EURAFREP⁶³⁷.

Como afirma Esther Sánchez, al INI le interesaba concluir acuerdos antes de la entrada en vigor, el 26 de diciembre de 1958, de la nueva Ley de Hidrocarburos, que entre otras cuestiones fomentaba la expansión de la iniciativa privada en el sector. La nueva legislación otorgaría al Instituto únicamente el 12,5% del territorio peninsular susceptible de exploración. Por tanto, obligaría a sus empresas a concurrir, junto a las privadas y extranjeras, a los concursos públicos de adjudicación de los permisos de explotación⁶³⁸. Los franceses, por su parte, también estaban interesados en participar en las nuevas actividades de refino de la Empresa Nacional Calvo- Sotelo (ENCASO), a partir de 1956⁶³⁹.

El primero en hacer una proposición en firme de prospección conjunta fue François Lehideux, antiguo secretario de Estado para la Producción Industrial del Gobierno de Vichy⁶⁴⁰. Lehideux presentó un proyecto de creación de la Sociedad Hispano- Francesa de Prospección Petrolífera (HIFRAPE) con un capital inicial de unos 50 millones de pesetas al 50% entre el INI y una empresa francesa⁶⁴¹. La sociedad abarcaría desde la prospección de petróleo hasta la comercialización de gas de Lacq, cuyas reservas habían sido recientemente descubiertas en 1951. Además, Lehideux aseguraba que conseguiría la colaboración de la SNPA y la financiación de la *Banque Worms* en el programa. Suanzes descartó la opción ante la escasez de garantías en la persona de Lehideux y por las advertencias del ministro español de Asuntos Exteriores, Alberto Martín Artajo, y de la oficina comercial de la

⁶³⁵ La Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO) ha sido el que más críticas ha recibido por parte de los investigadores, aunque algunos, como Comín y Martín Aceña, elogian su capacidad de adaptación. Schwartz y González (1978), pp. 50-54; Martín Aceña y Comín (1991), pp. 204- 213; Catalán (1995), pp. 232- 241. Todas estas críticas se recogen en San Román (1999), p. 189 y Súdria y San Román (2003).

⁶³⁶ AHP, Dossier sur le Département Industriel de Paribas, Dossier Espagne y entrevista con Pierre de Longuemar.

⁶³⁷ Cf. apéndice 3.

⁶³⁸ Sánchez (2008b), p. 11.

⁶³⁹ Archivos de TOTAL (ATO), *Petroleum Press Service*, febrero de 1955.

⁶⁴⁰ Además de presidente de Ford Francia de 1950 a 1953 y consultor de la Banca Worms, según el Archivo del INI. AHINI, Fondo Suanzes, Carta de Lehideux a Suanzes (1 de octubre de 1957), donde el francés presenta sus credenciales a Suanzes.

⁶⁴¹ AHINI, Fondo Suanzes, Carta de Lehideux a Suanzes (1 de octubre de 1957).

Embajada de España en París. Ambos confidentes coincidían en la escasa fiabilidad de las informaciones proporcionadas por el personaje⁶⁴².

No todas las negociaciones dieron sus frutos. Por ejemplo, la CFP abandonó cualquier proyecto al considerar insuficientes las propuestas del INI, que sólo planteó prospección e investigación, sin mencionar, en ningún caso, la explotación⁶⁴³. En otros casos, la amistad del presidente del INI con René Navarre, presidente del prestigioso *Institut Français du Pétrole* (IFP) y con André Blanchard, presidente de la SNPA, facilitaron algo la comunicación. La relación con la familia de Margerie ayudó, asimismo, a solucionar problemas en materia de financiación. Los franceses presentaban otras ventajas para el INI. Por ejemplo, el IFP emitía certificados internacionales de calidad. Otro importante punto era la formación. El IFP se había encargado de la formación de muchos ingenieros españoles con intercambios en la Escuela Técnica Superior de Petróleos de París. De hecho, el INI estaba interesado en crear una escuela análoga en España⁶⁴⁴. A finales de 1957, el IFP se comprometió a realizar un mapa- inventario sobre recursos petrolíferos españoles basado en estudios anteriores y en nuevos trabajos de campo⁶⁴⁵. Dado el carácter semi- público de la mayoría entidades petroleras francesas, los dirigentes franceses no dudaron en aprovechar el canal abierto por las excelentes relaciones entre ambas instituciones para proponer una colaboración más estrecha, sobre todo en el Sáhara:

“L’administration française [...] espère que si les géologues français de notre mission vous apparaissent compétents, il en résultera un climat favorable pour les propositions que seraient amenées à vous faire dans le cadre de votre législation certaines compagnies françaises, comme la SNPA par exemple. Une indication favorable de votre part en cette matière serait sans doute précieuse pour le climat des négociations concernant le Sahara”⁶⁴⁶.

Aparentemente, los resultados del informe satisficieron plenamente a Suanzes⁶⁴⁷. De hecho, el IFP cedió a ENCASO y a una de sus filiales, Bioquímica Española, licencias para la

⁶⁴² AHINI, Fondo Suanzes, carta de A. Mosquera (de la oficina comercial de la Embajada de España en París) a Suanzes (20 de diciembre de 1957) y carta de Martín Artajo a Suanzes (23 de mayo de 1958). Con respecto a las diversas propuestas de Lehideux, AHINI, Fondo Suanzes, cartas de Lehideux a Suanzes de noviembre de 1957 a abril de 1958.

⁶⁴³ AHINI, Fondo Suanzes, nota del departamento de minería sobre retirada de la CFP de la investigación petrolera (3 de marzo de 1958).

⁶⁴⁴ AHINI, Fondo Empresas caja 3580, contrato entre el INI y el IFP para el estudio de las áreas sedimentarias petrolíferas en la Península.

⁶⁴⁵ AHINI, Fondo Suanzes, copia del contrato INI/ IFP para la elaboración de una síntesis petrolera española, carta del 17 de diciembre de 1957.

⁶⁴⁶ “La administración francesa [...] espera que si los geólogos de nuestra misión le parecen competentes, ello redundaría en un clima favorable para las proposiciones que podrían llevar a cabo en el cuadro de su legislación algunas compañías francesas como la SNPA por ejemplo. Una indicación favorable de su parte en esta materia sería, sin duda, preciosa para el clima de las negociaciones concernientes al Sáhara”. AHINI, Fondo Suanzes, carta de René Navarre, presidente del IFP, a Suanzes, del 26 de abril de 1958.

⁶⁴⁷ AHINI, Fondo Suanzes, carta de Suanzes a René Navarre, del 30 de julio de 1958.

fabricación de acetona y alguno de sus derivados, y para la construcción y puesta en funcionamiento de una estación de pruebas para lubricantes⁶⁴⁸. Fue, probablemente, un paso previo necesario al desbloqueo de las negociaciones con las grandes compañías francesas de petróleo. Entre 1958 y 1959, la SNPA y el *Bureau de Recherches Pétrolières* (BRP), principalmente, firmaron sendos acuerdos de explotación en la Península Ibérica, Argelia y el Sáhara⁶⁴⁹. El INI negoció con el BRP un acuerdo que regulaba la co-participación en la prospección y explotación de yacimientos petrolíferos en España metropolitana, el Sáhara español y el Sáhara francés. Las respectivas zonas de influencia del África septentrional también fueron objeto de acuerdo en el convenio firmado entre el INI y la *S.A. Française de Recherches et d'Exploitation de Pétrole* (SAFREP) dos años más tarde. Se crearon dos grupos franceses con el INI. El primero constituido por el BRP, la SAFREP, la *Compagnie Franco-Africaine de Recherches Pétrolières* (FRANCAREP), y el INI, se ocupaba de diversas zonas del Sáhara franco- español. La intervención de Bernard de Margerie fue decisiva en la firma del memorando⁶⁵⁰. El segundo protocolo entre la SNPA, l' *Entreprise de Recherches et d'Activités pétrolières* (ERAP) y el INI incluía un proyecto de 10 lotes en España y Marruecos que sumarían 400.000 hectáreas. Se convino que el INI fuera el socio mayoritario, con un 51% de la asociación. Asimismo, se utilizarían pesetas- petróleo para los gastos en pesetas. En su mayoría, estos compromisos se renegociaron y prorrogaron hasta más allá de los años sesenta. Buena parte de estos proyectos petrolíferos obtuvieron resultados modestos. Tampoco las negociaciones bilaterales en torno a la posible participación francesa en la construcción de refinerías petrolíferas en España dieron el resultado deseado⁶⁵¹.

Electricidad.

El segundo gran campo de acción de las empresas francesas fue el de la electricidad. Aquí nos interesa para conocer los mecanismos empleados por las empresas francesas para introducirse en el mercado español de electricidad. Es, además, un ejemplo de la actividad directa del Estado francés como actor protagonista en las relaciones económicas entre los dos países.

Nacionalizada en 1946, *Électricité de France* (EDF) integró a más de 1.100 sociedades de distribución, 154 de producción y 300 instalaciones hidroeléctricas, convirtiéndose en la segunda empresa francesa por ingresos anuales. A diferencia del francés, el sector eléctrico

⁶⁴⁸ AHINI, Caja 62, Expediente 497 (1958): Convenio entre Bioquímica S.A. (ENCASO) y el IFP.

⁶⁴⁹ Sánchez (2006), p. 324 y AHINI, Fondo Suanzes, Protocolo entre SNPA, ERAP e INI del 21 de mayo de 1959.

⁶⁵⁰ AHINI, Fondo Suanzes, firma del memorando entre el INI y el BRP que une la investigación petrolera en el Sáhara y España con SAFREP, FRANCAREP, BRP e INI, con fecha del 27 de abril de 1959.

⁶⁵¹ Sánchez (2006), pp. 323- 334.

español no había sido nacionalizado, aunque sí declarado de “interés nacional” desde 1939. En los años cincuenta había unas 3.000 sociedades eléctricas, si bien más de dos tercios de las actividades eléctricas se repartían entre una decena de empresas privadas y las filiales del INI. Esa etiqueta de “interés nacional” brindaba facilidades administrativas y financieras a las grandes empresas públicas o privadas pero también reservaba al Estado facultades para decidir sobre proyectos relacionados con el sector, así como sobre el control de precios eléctricos⁶⁵².

Desde su nacimiento, EDF tomó la iniciativa de contactar con los productores de energía eléctrica, fueran públicos o privados, a fin de regular los intercambios energéticos entre ambos lados de los Pirineos. Era uno de los pocos campos en los que los dos países eran totalmente complementarios: Francia necesitaba importar energía durante el invierno, cuando sus reservas hidráulicas disminuían a causa de las heladas, y dar salida a sus excedentes en los meses de verano, durante el deshielo, justo cuando se iniciaban los estiajes españoles. En esta ocasión, la frontera común también ayudó, al abaratare los costes de construcción de las líneas de interconexión y de pérdidas de corriente en el transporte. Así, en los años cincuenta y primeros sesenta, se suscribió, al margen de los acuerdos de *clearing*, una buena cantidad de contratos de intercambio entre EDF y las principales empresas españolas productoras de energía eléctrica⁶⁵³. En ellos se estableció que Francia recibiría siempre energía (invernal), mientras que España cobraría una parte en energía (estival) y otra parte en divisas, que se utilizaría para financiar la compra de bienes de equipo franceses destinados a infraestructuras eléctricas españolas. Con esta fórmula, España incrementaría sus reservas de divisas y Francia ampliaría el estrecho margen de exportación previsto en los acuerdos bilaterales. El primer contrato fue suscrito con Iberduero el 15 de septiembre de 1950 y fue completado con la creación del Grupo HISPANELEC (formado por Iberduero, Fuerzas Eléctricas del Noroeste S.A., FENOSA, y Saltos del Sil) a instancias de EDF. La colaboración hispano- francesa fue tan estrecha que se creó un Comité de Coordinación de Intercambios en 1957 que, desde entonces, intervino de manera directa en la firma de acuerdos hispano- franceses en materia de electricidad.

En este contexto, las empresas hidroeléctricas del INI en la zona, Hidroeléctrica Moncabril y la Empresa Nacional Noguera- Ribagorzana (ENHER) contaban con algunas desventajas competitivas, sobre todo ENHER. Ambas estaban fuera de la política termoeléctrica del Instituto, ejemplificada en las actividades de la Empresa Nacional de Electricidad, S.A.

⁶⁵² Sobre la evolución del sector eléctrico español, Sudrià (1987 y 1990).

⁶⁵³ Sánchez (2006), p. 376.

(ENDESA) o de la Empresa Nacional Calvo- Sotelo (ENCASO). Además, no disponían de salidas a su producción. Si ENDESA y ENCASO tenían como misión abastecer las necesidades de las distintas filiales del INI, ENHER experimentaba enormes dificultades para vender su producción. En ese sentido, tampoco le favorecía el *modus vivendi* de 1941 que el Estado había negociado con Unidad Eléctrica (UNESA), la patronal eléctrica que agrupaba a las 14 principales empresas privadas del sector. En virtud de este acuerdo, las empresas de capital público no podían intervenir ni en la comercialización ni en la distribución de fluido eléctrico. Así, las públicas se veían obligadas a vender toda su producción a una sociedad miembro de UNESA. En el caso de ENHER, Fuerzas Eléctricas de Cataluña (FECSA) o Hidroeléctrica de Cataluña (HECSA) eran los clientes designados por el convenio. Lamentablemente para ENHER, la producción de FECSA evolucionaba en paralelo a la suya, puesto que las centrales de FECSA se encontraban en el mismo embalse del Noguera Pallaresa, por lo que raramente necesitaba de la electricidad de la ENHER. Sólo en momentos de fuerte sequía o cuando la demanda de los abonados superaba las previsiones, FECSA utilizaba los excedentes de ENHER, aunque, según Antonio Gómez Mendoza, consciente de su posición de fuerza, no era buena pagadora⁶⁵⁴. Las empresas hidroeléctricas del INI no se quedaron fuera del intercambio fronterizo de electricidad. Hidroeléctrica Moncabril formalizó, en 1955, un acuerdo tipo de intercambio eléctrico⁶⁵⁵. Al año siguiente, Moncabril, en asociación con ENHER, ENDESA y ENCASO, concluyó con EDF un contrato para regular el almacenaje en Francia de una parte de la energía correspondiente a España⁶⁵⁶. Sin embargo, estos contratos no aliviaron la precaria situación de ENHER. Muy afectada no sólo por su sobreproducción, sino también por los recortes financieros que tocaron a todas las empresas del INI a partir de 1957, ENHER se volcó a partir de entonces en negociar con EDF⁶⁵⁷. El acuerdo se firmó en 1961: ENHER se comprometía a suministrar a EDF energía durante todo el año a cambio de divisas, y a participar en la construcción de una línea de alta tensión a través de la frontera oriental. Según los dirigentes del INI, el contrato tenía importantes implicaciones: mejorar de la balanza de pagos, convertir a España en un exportador neto de energía y respaldar la política exterior del país. De ahí que se considerase como un símbolo del triunfo de la política industrial del franquismo⁶⁵⁸. Aunque no se pueden negar las

⁶⁵⁴ Gómez Mendoza (2006), pp. 289- 290.

⁶⁵⁵ Moncabril recibía además divisas, como había ocurrido con todos los contratos entre ambos países. AHINI, Caja 34, Expediente 246 (1955-1965): Contrato entre EDF y Energía Moncabril para el intercambio de energía.

⁶⁵⁶ Sánchez (2008b), p. 17.

⁶⁵⁷ Para conocer los problemas financieros del INI, Martín Aceña y Comín (1991).

⁶⁵⁸ Ballester (1993), p. 326.

ventajas intrínsecas para ENHER, estamos de acuerdo con las objeciones que hace Gómez Mendoza al contrato, al que tilda de aberración económica⁶⁵⁹. Según este autor, el acuerdo fue el precio a pagar por una errónea política en materia de producción de electricidad. De hecho, a través de estos contratos de intercambio, España exportaba energía hidroeléctrica a costes relativamente bajos, mientras que el consumo interno se cubría con la producción de centrales térmicas mucho más caras.

Nos interesa mucho más la posición francesa en este asunto. Si bien los responsables de EDF no podían negar el déficit invernal, no era menos cierto que este déficit era subsanable con otros recursos de producción eléctrica en Francia. ¿Cómo se explica entonces que se cedieran divisas e incluso que se salvara, de facto, la política eléctrica franquista? La respuesta tiene que ver con el modelo político de inversión que estamos dibujando en este trabajo. En efecto, el contrato EDF- ENHER se presentó en Francia como una especie de “compra de favores”. Por un lado, se aseguraba la compra de material eléctrico francés por parte de las filiales del INI al amparo del Protocolo de 1953. Por otro, se alejaba del mercado a otros productores alemanes o italianos con los que el INI ya había hablado. Finalmente, despejaba el camino para el proyecto de construcción de un gasoducto desde el norte de África hasta Francia pasando por territorio español⁶⁶⁰. Pero lo cierto es que la mayoría de las promesas del contrato no se cumplieron. La venta de electricidad española sufrió importantes retrasos debido a factores meteorológicos, las compras a los productores franceses tampoco fueron masivos y el proyecto del gasoducto no llegó a ver la luz. El interés del INI en general y de Suanzes en particular por la energía nuclear, sin embargo, situó a Francia en una excelente posición para poder desarrollar proyectos nucleares hispano- francesas de gran envergadura, como la construcción de la central de Vandellós I (Tarragona)⁶⁶¹.

Otros sectores de colaboración.

En otros sectores, las empresas francesas ofrecieron otras ventajas a sus interlocutores. En actividades ligadas al transporte, concedieron enormes ventajas de financiación en todos los acuerdos suscritos por empresas españolas. Además, con estas colaboraciones se reducía la dependencia de España respecto a Estados Unidos⁶⁶². En ese contexto se enmarcaron los acuerdos de colaboración en materia aérea entre Iberia, Aviación y Comercio S.A.

⁶⁵⁹ Gómez Mendoza (2006), p. 291.

⁶⁶⁰ Sobre el proyecto de gasoducto mediterráneo, véase la correspondencia de Suanzes con diversos dirigentes del INI en AHINI, fondo Suanzes cartas del 23 de febrero de 1959, del 17 de abril de 1959 y del 5 de diciembre de 1961.

⁶⁶¹ Marty y Sánchez (2000).

⁶⁶² Sánchez (2008b), p. 14.

(AVIACO), *Air France* y *Sud- Aviation*⁶⁶³. En 1955 se firmó el primer acuerdo de colaboración entre *Air France* y AVIACO, por el cual la filial del INI compró a *Air France* un total de siete aviones usados de tipo *Languedoc* destinados, en principio, a la reserva. Los dirigentes de AVIACO alabaron el escaso coste de la operación y también el excelente estado que presentaban los aviones⁶⁶⁴. Aunque a mayor escala, el acuerdo entre Iberia y *Sud Aviation* para la cesión de unos 19 aviones tipo *Caravelle*, a partir de 1959, siguió un patrón parecido. En efecto, los contactos entre las compañías se debieron a un retraso del proveedor oficial de Iberia, la empresa norteamericana *Douglas*. Las negociaciones entre Suanzes y el presidente-director general de *Sud-Aviation*, George Hereil, dieron paso a un rápido acuerdo que contemplaba la cesión de los primeros aparatos. Las facilidades de pago otorgadas para las primeras unidades (pago de un 10% en el momento del pedido, otro 10% en el momento de la entrega y un crédito del 80% restante a cinco años con muy bajos intereses) fueron incluso mejoradas con el tiempo⁶⁶⁵. Así, *Sud- Aviation* propuso entregar los aviones en régimen de alquiler con opción a compra, para la cual se otorgarían facilidades financieras tales como pagos fragmentados y a bajo interés⁶⁶⁶. Dado que Iberia contaba con tripulaciones y efectivos de tierra entrenados en el manejo y mantenimiento del *Caravelle*, los aparatos cedidos podrían ponerse en servicio inmediatamente.

Otros ejemplos ilustran el proceso. Es el caso de la construcción naval y de la fabricación de maquinaria textil. En el primer sector, se firmaron contratos entre la Empresa Nacional Elcano y *Batignolles-Chatillon* para la fabricación y venta de carretillas elevadoras (1959). La fabricación de estos materiales se realizaría en las instalaciones de Elcano en Manises (Valencia), a partir del asesoramiento técnico y con el capital suministrado por la casa francesa. En ese mismo año, la empresa Experiencias Industriales S.A. (EISA) concluyó con la francesa *Alsacienne de Constructions Mécaniques* un convenio para la elaboración de maquinaria textil. Al año siguiente, Bazán se asoció a *Constructions Mécaniques de Normandie* para fabricar en San Fernando (Cádiz), con licencia y asistencia técnica francesas, lanchas destinadas al servicio de vigilancia fiscal del Ministerio de Hacienda. El repaso que no puede ser exhaustivo da una idea del importante nivel de colaboración entre el capital francés y el INI. Éste parecía encontrarse muy cómodo tratando con empresas que, en la mayoría de los casos, eran públicas.

⁶⁶³ Vidal Olivares (2008).

⁶⁶⁴ Sólo se utilizarían en caso de avería o en caso de necesidad por temporada alta. AHINI, Caja 37, Expediente 270 (1955): Compra de aviones "Languedoc" por parte de AVIACO.

⁶⁶⁵ AHINI, Fondo Suanzes, Esquema de Financiación para la compra de cuatro Caravelles, carta del 20 de noviembre de 1959.

⁶⁶⁶ AHINI, exp. 768, Contrato suscrito por Iberia y *Sud-Aviation*, para el arrendamiento de dos aviones *Caravelle*, con opción a compra.

En otros sectores, las empresas francesas vendieron su experiencia en España. Fue el caso de la minería. La colaboración fue el resultado del paulatino abandono de las explotaciones por parte de las empresas francesas y del afán del INI de Suanzes por disponer de una amplia oferta minera para sostener su programa de industrialización. En 1953, la SFPH cedió la investigación y explotación de algunos de sus yacimientos en Carpio, Gallega, Sorpresa, Aguas teñidas y Herreritos al INI⁶⁶⁷. A cambio, el INI se comprometía a pagar a SFPH el 5% de los futuros ingresos si se encontrara algún mineral comercializable. La empresa francesa, por su parte, se aseguraba la asistencia técnica del proyecto y podía participar hasta en un 25% de la nueva empresa. Algo parecido sucedió con la empresa FODINA para las explotaciones de las potasas de Balsareny y de las minas de Sallent. Al término de la SGM, FODINA transfirió al INI el 70% alemán de sus acciones, quedando el 30% restante en manos de la sociedad francesa *Potasses d'Alsace*. Como consecuencia de la madurez del negocio a mediados de la década de los cincuenta y ante los problemas de viabilidad de la empresa, los administradores del grupo francés cedieron al INI un 20% de su paquete accionario⁶⁶⁸. Con el 10% restante, *Potasses d'Alsace* se aseguraba mantener un puesto en el consejo de administración, además de proveer toda la asistencia necesaria al buen desarrollo de la explotación. Una asistencia que no fue solicitada, al menos en unos años, al volcarse el INI, con la colaboración del grupo francés, en la explotación de las minas de Navarra⁶⁶⁹. En esta explotación, *Potasses d'Alsace*, sin comprometer ayuda financiera, se encargaría de la formación del personal y del desarrollo técnico de los proyectos.

Finalmente, el aluminio fue otro de los sectores donde la experiencia francesa era más apreciada. No en vano, la filial española de uno de los grandes grupos mundiales del aluminio, *Pechiney*, se encontraba en España desde el final de la PGM. Su filial, Aluminio Español, S.A. había dominado el sector hasta la creación de la Empresa Nacional de Aluminio, S.A. (ENDASA) en 1943⁶⁷⁰. Ambas asociaron en 1943 para importar alúmina francesa y para formar al personal español⁶⁷¹. A finales de 1955 empezó a gestarse un proyecto de fábrica de alúmina en Avilés con una capacidad de producción de 60.000

⁶⁶⁷ Los acuerdos eran, además, ampliables a otros yacimientos. AHINI, Expediente 324 (1953): Convenio entre SFPH e INI para la investigación de varios grupos de concesiones.

⁶⁶⁸ AHINI, Fondo Suanzes, copia del contrato entre el INI y un grupo francés encabezado por la compañía *Potasses d'Alsace* para la cesión de un paquete accionario al INI, con fecha del 9 de abril de 1954.

⁶⁶⁹ AHINI, Fondo Suanzes, Nota conjunta en relación con (sic) las explotaciones de potasas en España.

⁶⁷⁰ En los años cincuenta, ENDASA llegó a proveer el 75% del aluminio al mercado español. Martín Aceña y Comín (1991).

⁶⁷¹ AHINI, Fondo Suanzes, carta de Pechiney (no firmada) a Suanzes de 16 de diciembre de 1955.

toneladas anuales⁶⁷². El proyecto era complicado, pues el INI se resistía a aceptar las condiciones de *Pechiney*: participar en el 40% del capital (400 millones de pesetas) de la futura sociedad y cobrar un canon por su servicios⁶⁷³. Finalmente, las negociaciones se tradujeron en un contrato de veinte años de duración en virtud del cual *Pechiney* facilitaba material, ayuda técnica y logística necesaria para el transporte y distribución de los productos resultantes⁶⁷⁴. Los pagos a la empresa francesa siempre se harían en aluminio y para la provisión de materiales se utilizaría el mecanismo *CIAVE- Compensex*. Hasta la puesta en marcha de la fábrica en 1960, el INI recibió asistencia técnica en varios de sus procesos industriales, con muy buenos resultados según las autoridades del Instituto. Debe observarse, sin embargo, que Suanzes no dio su visto bueno al proyecto porque temía que los modernos procedimientos de *Pechiney* dejaran obsoletas las instalaciones de ENDASA⁶⁷⁵.

4.3.2. SOFRERAIL Y LA MODERNIZACIÓN DE RENFE.

La creación de RENFE en enero de 1941 culminaba un proceso de más 40 años de intentos de nacionalización. Sin embargo, el rescate de las concesiones no acabó con los problemas identificados en el periodo de Entreguerras: fuerte intervencionismo, insuficiencia financiera, escasez de recursos energéticos y ausencia de medios tecnológicos. Estos problemas se tradujeron, a la larga, en una continua disminución del tráfico, en grandes déficit de explotación y en un descenso de la calidad de los servicios.

Ante el riesgo de colapso de la red, los responsables de RENFE decidieron impulsar la modernización de la compañía. Los gerentes de RENFE recurrieron a la experiencia francesa. El Protocolo de 1953 posibilitaba la financiación. Como la minería, el ferrocarril era uno de los campos de implantación tradicional del capital francés en España. Además, una de las empresas de ingeniería ferroviaria más importantes del mundo, la *Société Française d'Études et de Réalisations Ferroviaires* (SOFRERAIL) formaba parte del conocido grupo de las *Sofres* (*Sociétés Françaises d'Études*). Las *Sofres* se habían especializado en cuatro sectores: minería (SOFREMINES), electricidad (SOFRELEC), gas (SOFREGAS) y ferrocarril (SOFRERAIL)⁶⁷⁶. Se trataba de un grupo de sociedades anónimas, legalmente

⁶⁷² AHINI, Caja 44, Expediente 354 (1956): Contrato entre ENDASA y Pechiney para la construcción de una fábrica de aluminio en Avilés.

⁶⁷³ AHINI, Fondo Suanzes, cartas de Suanzes a Felix Aranguren, consejero delegado de ENDASA, 11 de enero de 1956 y proyecto de carta de Pechiney a Suanzes de 20 de diciembre de 1957.

⁶⁷⁴ AHINI, Fondo Suanzes, copia del contrato entre ENDASA y Pechiney del 24 de enero de 1958.

⁶⁷⁵ AHINI, Fondo Suanzes, carta abierta manuscrita de Suanzes del 28 de noviembre de 1961.

⁶⁷⁶ Todas las empresas citadas utilizan la misma nomenclatura de "*Société Française d'Études et de Réalisations, Sofre*", que no hemos creído conveniente reproducir en el texto para no recargarlo. Con los años, las *Sofres* completaron su oferta con nuevos sectores actividad como la siderurgia (SOFRESID) y la energía atómica

independientes de los poderes públicos, pero asistidas por el Servicio de Cooperación Técnica del Ministerio francés de Economía y Finanzas y por los consejeros comerciales de las distintas embajadas francesas⁶⁷⁷. Les respaldaban, asimismo, los bancos de inversión más importantes del país. Éstos pusieron sus redes al servicio del grupo SOFRE para su expansión comercial⁶⁷⁸.

SOFERAIL tenía el apoyo de la *Société Nationale des Chemins de Fer Français* (SNCF). Las conversaciones, iniciadas a mediados de 1958, entre RENFE y SOFERAIL culminaron con la firma de un acuerdo el 7 de febrero de 1959, por el que la empresa de ingeniería debía realizar un análisis crítico sobre la situación general de la compañía en un plazo muy corto, además de proponer un plan integral de modernización⁶⁷⁹. Para ello, se asignó un equipo de ingenieros de la empresa francesa a cada una de las facetas de estudio. La delegación de SOFERAIL estaba dirigida por el presidente de la entidad, Armand Porchez, que coordinaba a los distintos equipos: organización general (M. Fioc. y M. Tougne), organización de la contabilidad general (M. Bonneau), asuntos de explotación y calidad de los servicios prestados (M. Dine), instalaciones fijas (M. Oudoutte), material rodante, taller y utillaje (M. Plu), asuntos de personal (M. Girardot), además de una representación permanente (M. Cusson). El informe, presentado cuatro meses más tarde, estudiaba todas las facetas de la empresa: 1) Organización y estructura administrativa desde su configuración en el seno del Estado hasta los organismos regionales del red; 2) Explotación de la red; 3) Calidad de los servicios prestados (viajeros y mercancías); 4) Rendimiento del personal; 5) Instalaciones (calidad, conservación y explotación); y 6) Contabilidad de la empresa. El informe relacionaba las tareas más urgentes en las que SOFERAIL podía prestar su asistencia directa⁶⁸⁰. El plan SOFERAIL de 1958- 1959 estuvo en la base de los dos planes de modernización de la red española de ferrocarriles⁶⁸¹: el Plan Decenal de Modernización de 1964, avalado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo el Plan RENFE de 1972⁶⁸².

(SOFRATOM), entre otros. AHCL, memoria anual CL (1974), donde se hace un repaso de la historia de las ingenierías.

⁶⁷⁷ Sánchez (2006), p. 222.

⁶⁷⁸ La BUP, la *Compagnie Financière de Suez* y Paribas formaban parte de su accionariado. FBU, memorias anuales BUP y Suez (1960- 1965); AHP, Departamento de Industrial de Paribas, Meeting avec J.F. Reignier, les investissements de Paribas dès 1946.

⁶⁷⁹ Archivo de la Fundación de Ferrocarriles Españoles (AFFE), IIIF- 1972: Estudios sobre la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles, informe SOFERAIL, junio de 1959.

⁶⁸⁰ AFFE, IIIF- 1972: Estudios sobre la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles, (informe SOFERAIL, junio de 1959), capítulo 7 (síntesis y propuestas).

⁶⁸¹ Una excelente síntesis de los mismos se encuentra en Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal olivares (coords) (1998), vol. 2, pp. 115- 132.

⁶⁸² AFFE, R/32- 01: Información para la comisión del BIRD y el plan de modernización de RENFE; IIIF- 90 (Volumen 1): Plan de modernización de RENFE para SOFERAIL (julio de 1963), IIIF- 201:

El plan SOFRERAIL era ambicioso. En primer lugar, se analizaba la situación de RENFE en el seno de la Administración, así como la organización regional de la red. Uno de los principales problemas observados por la misión francesa era la escasa autonomía de RENFE con respecto al Estado en materia de financiación y gestión⁶⁸³. Ello afectaba especialmente a la organización y estructura de la contabilidad general. RENFE tenía serias dificultades de liquidez, causadas, en parte, por la especial naturaleza de la compañía: una empresa pública de servicio público regida por una contabilidad privada. El sistema de contabilidad y tesorería fue el principal quebradero de cabeza de la misión SOFRERAIL. Por ejemplo, uno de los informes de M. Bonneau, responsable de contabilidad de la misión, daba cuenta de que se perforaban más 26.000 tarjetas semanales para la contabilidad⁶⁸⁴.

El informe pasaba también revista a la calidad del servicio. En el transporte de pasajeros, la velocidad media del transporte era baja y la comodidad insuficiente⁶⁸⁵. La organización de la Red también presentaba importantes dificultades. Su extensión era más que suficiente para la demanda actual y futura, pero el hecho de que muchas líneas tuvieran muy bajos coeficientes de explotación lastraba la calidad general del servicio⁶⁸⁶. En cuanto al material, la mayoría de las vías, muchas de ellas de sentido único, se encontraban en muy mal estado, sin que se observaran niveles mínimos de mantenimiento y reparación. Este hecho provocaba una reducción de la velocidad, además de un desgaste prematuro del material. Era la propia RENFE la que realizaba tanto los trabajos de mantenimiento como los de renovación a un coste muy elevado⁶⁸⁷. Altos eran también los costes de explotación del material de tracción: más del 80% de las máquinas de RENFE eran de vapor y, de ellas, más del 40% tenían más de 40 años. Finalmente, el informe admitía que uno de los problemas que se le planteaba a la compañía era el excedente de plantilla. La misión SOFRERAIL estimaba que sobraban cerca de 3.000 trabajadores⁶⁸⁸.

Para mejorar la productividad y eficiencia de la compañía, SOFRERAIL propuso un plan integral con dos objetivos fundamentales: la modernización tecnológica de la Red y la

Recomendaciones SOFRERAIL para la actualización del Plan de modernización (julio del 1964). En todos estos informes se subraya que aquel primer trabajo de SOFRERAIL sentó las bases de la modernización de la empresa.

⁶⁸³ AFFE, IIIF- 1972: Estudios sobre la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles, (informe SOFRERAIL, junio de 1959), capítulo 2 del informe.

⁶⁸⁴ Informe SOFRERAIL, junio de 1959, capítulo 3.

⁶⁸⁵ *Ibid.*, capítulo 4.

⁶⁸⁶ Ello se debía a que la compañía estaba obligada a prestar servicios en zonas de escasa densidad de población o transportaba a muchos pasajeros a tarifas reducidas. en Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal olivares (coords) (1998), vol. 2, p. 115.

⁶⁸⁷ Tan grave era la situación que muchos de los créditos a la modernización tuvieron que ser destinados única y exclusivamente a la renovación. *Ibid.*, capítulo 5 del informe.

⁶⁸⁸ Informe SOFRERAIL, junio de 1959, capítulo 6.

autosuficiencia económica de la compañía. El plan contenía cien propuestas. SOFRERAIL se ofreció para intervenir directa e inmediatamente en algunas de ellas. En el cuadro 3 puede observarse que la mayoría de las proposiciones afectan a la organización interna de la empresa. Aunque las medidas de estabilización de 1959 frustraron la aplicación inmediata del plan, éste constituyó un magnífico legado para RENFE, puesto que se estudiaban con amplio detalle todos y cada uno de los campos de acción de la compañía. SOFRERAIL sería clave en la implementación del Plan de Modernización de 1964 actualización una década más tarde⁶⁸⁹.

El plan original de SOFRERAIL era, sobre todo, racionalizador. La idea central era que aligerando y reorganizando su gestión, se aliviaría la presión del Estado sobre la compañía. Se propuso que el Estado sólo tuviese un representante, el director general de ferrocarriles, en el consejo de administración. Éste sólo se reuniría para asuntos de vital importancia para la empresa. Era el primer paso para descentralizar la toma de decisiones.

Para mejorar la contabilidad, auditoría y control del estado de la compañía, SOFRERAIL propuso reforzar la autoridad del departamento económico, reagrupando las contabilidades especiales de los demás departamentos y creando un cuerpo de inspección. Se pretendía con ello confeccionar un estado de la empresa más fidedigno, que permitiera simplificar la gestión de tesorería y asignar más eficazmente los futuros ingresos. Se recomendó pues mejorar la contabilidad de las inmovilizaciones de la compañía para facilitar el cálculo de las dotaciones para amortización. Esta dotación sería fundamental para calcular la subvención de equilibrio con el Estado, subvención anual que paliaba el déficit anual y crónico de RENFE.

Antes de acometer cualquier reforma de la red, SOFRERAIL proponía conocer la viabilidad económica de las distintas líneas, además de confeccionar una estadística completa de los retrasos en los trenes y sus causas. Esto posibilitaría no sólo presionar al Estado para cerrar las líneas no rentables, sino facilitar la elaboración de planes para la mejora de la velocidad comercial. Asimismo, el informe francés sugería revisar precios y tarifas. En ese sentido, recomendaba también suprimir la tercera clase en los trenes. La mejora del servicio aportaría mayores ingresos por venta de billetes.

Finalmente, en materia de personal, SOFRERAIL también optó por un mayor control. Creó un departamento de organización para racionalizar los efectivos. Esto implicaba una reducción sensible del número de empleados en la compañía que sería compensada con las

⁶⁸⁹ AFFE IIIF- 90 (Volumen 1): Plan de modernización de RENFE para SOFRERAIL (julio de 1963), y AFFE IIIF- 201: Recomendaciones SOFRERAIL para la actualización del Plan de modernización (julio de 1964).

inversiones a realizar. Asimismo, se apostó por la formación de aprendices y de personal mediante cursos de perfeccionamiento.

Cuadro 3. Propositiones de intervención directa de SOFRERAIL en el plan de modernización.

13	Dotar de documentos administrativos y técnicos actualizados, destinados a una mejor coordinación y control de los servicios.
27	Establecer para cada línea planes de mejora de la velocidad comercial.
33	Refundir los regímenes de gran velocidad y pequeña velocidad para expediciones al detalle.
36	Mejorar el empleo de los vagones mediante la creación de ficheros de vagones y el paso al apartadero de los vagones no utilizados.
38	Recuperar los carriles de 42,5 kg. y de 40 kg. Para ser utilizados en las vías del grupo 3º y recuperar los carriles de peso inferior para las vías de servicio. Preparar un taller para esta recuperación.
39	Recargar sistemáticamente las extremidades de los carriles sin levantarlos.
40	Recuperar el pequeño material y preparar un taller para esta recuperación.
45	Desherbado mecánico y químico de la mayoría de las vías, los más rápidamente posible.
47	Crear un curso de perfeccionamiento para los Jefes de Cantón y los Jefes de Distrito y de Sección (así como para los posibles candidatos).
48	Refundir las instrucciones sobre el mantenimiento de la vía.
51	Refundir las instrucciones sobre el mantenimiento de la señalización mecánica, de la señalización eléctrica y de las instalaciones de tracción eléctrica.
52	Crear un curso de perfeccionamiento para los subalternos (Jefes de Sección y Jefes de Sector, así como para los posibles candidatos).
53	Redactar avisos técnicos con el fin de codificar las diversas reparaciones que deben ser efectuadas (vapor, electricidad, diesel, coches, vagones, ejes, frenos, utillaje) y definir los controles.
54	Estudiar los tiempos necesarios para la ejecución de los diferentes trabajos.
55	Organizar una contabilidad industrial de gestión que lleve consigo un plan uniforme y el cálculo de los precios de coste al nivel de los depósitos y establecimientos de material remolcado y al nivel de los Grandes Talleres.
56	Reorganizar los aprovisionamientos. Crear almacenes locales cerca de los establecimientos. Crear cerca de estos almacenes y cerca de ciertos talleres de la industria privada, depósitos o parques de conjuntos parciales y piezas de repuesto para hacer el cambio de manera estándar.
59	Mejorar la formación de personal de mandos subalternos y del personal especializado.
63	Proceder sistemáticamente en todos los servicios a la determinación y al control de los efectivos al nivel de las zonas, y al nivel de la ejecución y de los establecimientos.
64	Crear un órgano Central al nivel de la dirección y comisiones de organización del trabajo en las zonas.
65	Fomentar la formación de personal en el seno de RENFE.
70	Estudiar en el Servicio de Material y Tracción las reducciones de los efectivos que hará posible las medidas que tienden a mejorar la calidad de las reparaciones, la organización del trabajo y el control de los precios de coste, y las que permiten también la concentración de establecimientos.
71	Establecer en el servicio de Vía y Obra calendarios- programas para el mantenimiento de las vías y proceder a la racionalización de efectivos que permiten dichos programas.

Fuentes: (AFFE), IIIF- 1972: Estudios SOFRERAIL sobre la Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles.

Todas estas medidas estaban destinadas a liberar recursos para modernizar y renovar el equipo fundamental de la infraestructura que se mantuviese en servicio. Estos recursos liberados no serían suficientes por sí mismos. Se admitía que todo el sistema requería de fuertes inversiones: las vías, las locomotoras, las estaciones de clasificación y demás equipos que integraban la red ferroviaria fundamental. De las distintas partidas, debía destinarse, al menos, un tercio de los gastos de inversión a la renovación de las vías. La segunda partida

en importancia correspondía a la dieselización de la tracción⁶⁹⁰. Los efectos de estas medidas se comprobaron a medio plazo. Si bien los resultados de explotación no mejoraron hasta 1970, lo cierto es que los ingresos por tráfico de viajeros casi se duplicaron entre 1964 y 1974 y los correspondientes al tráfico de mercancías aumentaron cerca de un 30%⁶⁹¹. Para empresas francesas del sector como *Alstom* y *Fives-Lilles*, la modernización de la compañía significó la firma de un buen número de contratos de suministros de material y de proyectos de ingeniería, aventajando a empresas esencialmente alemanas⁶⁹².

Desde el punto de vista francés, el plan de SOFRERAIL podía interpretarse como una adaptación del modelo heredado del siglo XIX a las nuevas condiciones del país. Ahora, las empresas francesas, tuteladas por el Estado y los bancos, buscarían su nicho con ventajas comparativas que, en el caso del ferrocarril, nos son muy conocidas: la experiencia acumulada y la capacidad de intermediación. Estas dos capacidades se aplicarían en otros sectores, como el automóvil.

4.3.3. LOS “CAMPEONES NACIONALES”: RENAULT Y CITROËN.

Persuadido de que la Autarquía acabaría triunfando y convencido de que la motorización sería uno de los pilares de la definitiva industrialización del país, el Gobierno franquista tomó dos medidas drásticas para acelerar el desarrollo de una industria nacional del automóvil: incrementar sensiblemente las tarifas arancelarias y reducir al mínimo los contingentes de importación de vehículos completos. De este modo, las grandes firmas exportadoras extranjeras hubieron de intensificar sus ofertas para instalar fábricas de montaje en España. A finales de los años sesenta, cinco grandes constructores extranjeros se habían implantado en España: *Fiat* (1950), *Renault* (1951), *Citroën* (1957), *Chrysler* (1965) y *British Motor Corporation* (1966)⁶⁹³.

La instalación francesa presenta varios puntos de interés. En primer lugar, porque el automóvil fue un sector en el que los franceses estaban presentes en España desde el periodo de Entreguerras⁶⁹⁴. En ambos casos, se trataba de filiales de importación, la S.A. Española de Automóviles Renault (SAEAR, 1909) y la Sociedad Española de Automóviles

⁶⁹⁰ Esta opción se prefirió a la electrificación por más barata y mejor adaptada a la orografía española. Comin et al. (1998), p. 122.

⁶⁹¹ Ibid., p. 175.

⁶⁹² AGA, Fondo del Ministerio de Comercio, AGA (12)2.03 66/11266. Contratos de RENFE con empresas francesas.

⁶⁹³ San Román (1995a y 1995b).

⁶⁹⁴ Cf. capítulo 3. Véanse, además los trabajos de Cebrián (2001) y Fridenson (1972 y 1999).

Citroën (1917), con las que las dos marcas sobrevivieron en el mercado a pesar de las dificultades⁶⁹⁵.

En segundo lugar, Renault y Citroën nos interesan porque suponen dos maneras similares de abordar la situación española, dos maneras similares de hacer negocio en el país, a pesar de partir de bases distintas. En los cincuenta, Renault era una empresa pública. El Gobierno francés había decretado su nacionalización al término de la SGM, con el doble objetivo de impulsar su reconstrucción y castigar la colaboración de Louis Renault con el Tercer *Reich* durante la ocupación alemana. El Gobierno había diseñado la estrategia de crecimiento de la compañía, que se llamaría *Régie Nationale des Usines Renault* (RNUR), designando a sus dirigentes y otorgándole ayuda financiera. El papel de “empresa- piloto” que se le atribuyó tenía por objeto mostrar a las demás empresas francesas el camino para contribuir a la recuperación y expansión de la nación. Citroën, por el contrario, seguía siendo una empresa privada en manos de Michelin. De hecho, el trato de favor hacia el “campeón nacional” provocó algunos desencuentros entre los productores de automóviles en el país vecino⁶⁹⁶.

La naturaleza de las dos compañías no fue la única diferencia. Su manera de abordar la implantación en España también fue algo diferente. En el caso de Renault, la primera en instalarse, la iniciativa de construir una fábrica de montaje de modelos Renault surgió de España. En 1950, un grupo de industriales liderados por Manuel Jiménez- Alfaro, ingeniero y coronel de artillería del Ejército, y por Nicolás Franco, hermano del jefe del Estado, solicitó a la RNUR la concesión de una serie de licencias para montar en España vehículos de la marca Renault. Citroën, por su parte, presentó *motu proprio* la solicitud en 1955. El principal problema para las dos firmas era conseguir la cadena de informes positivos y autorizaciones necesarias para que la petición fuera atendida. El camino más tortuoso era, claramente, el de Renault. No sólo contaba con la resistencia del INI, preocupado por el futuro de SEAT, sino que debía afrontar la animadversión de los dirigentes de la RNUR, personificada en el presidente de la entidad Pierre Lefauchaux, hacia la España franquista⁶⁹⁷. Llegado a este punto, entró el Gobierno francés, muy interesado en introducirse en un mercado tan prometedor como el español. Superando las barreras legislativas y arancelarias, el proyecto Renault presentaba ventajas adicionales: un buen conocimiento de un mercado emergente, una economía autárquica que limitaba

⁶⁹⁵ Había sustituido a la Sociedad Española de Automóviles Mors y se había convertido en proveedor de la Casa Real. Castro (2005), p. 125 y Tortella (2000), p.254.

⁶⁹⁶ Loubet (1999), p. 426- 428.

⁶⁹⁷ La primera reacción de Pierre Lefauchaux, antiguo miembro de la Resistencia, fue rechazar toda idea de construir en España. Sánchez (2006), p. 353. Para SEAT, véase San Román (1999), pp. 227- 259.

sobremano la competencia, una mano de obra barata, relativamente bien cualificada y mucho menos reivindicativa que la francesa, y la posibilidad de utilizar España como puente para entrar en el mercado de América Latina. Vencidas las reticencias del presidente de la compañía, se acordó que Renault apoyara técnicamente a la empresa española, con la condición de no invertir un solo franco en el proyecto y de mantener el control de la venta en España a través de la antigua filial comercial, SAEAR⁶⁹⁸. El principal obstáculo para la implantación definitiva de Renault fue la obtención de los permisos oficiales. Sorprendentemente, ni en la bibliografía ni en las fuentes consultadas hay rastro alguno de presión para acelerar el proceso: toda la responsabilidad recayó en Nicolás Franco y, sobre todo, en el coronel Jiménez- Alfaro⁶⁹⁹.

A pesar de las reticencias del INI, el proyecto de Renault obtuvo el visto bueno del consejo de ministros el 10 de octubre de 1951. Puede que la conocida animadversión de los ministros de Comercio, Industria y Hacienda hacia Suanzes influyera en el beneplácito gubernamental. La autorización anunciaba la creación de una sociedad española con sede en Madrid que se encargaría de gestionar los procesos industriales de Renault en España, así como la instalación de una fábrica de montaje en Valladolid. La nueva sociedad, Fabricación de Automóviles, S.A. (FASA), quedó oficialmente constituida el 29 de diciembre de 1951, con un capital social de cinco millones de pesetas gracias a la financiación de un grupo de promotores vallisoletanos, liderados por el Banco Castellano⁷⁰⁰.

Citroën esperó unos años para acometer su implantación aprendiendo de la experiencia de Renault puesto que la decisión de instalarse en España se tomó en 1955. La elección desde la matriz francesa de España como plataforma productiva era bastante coherente con la estrategia de expansión de la empresa basada en dos pilares: buscar una base de operaciones fuera de París (Rennes) y apostar por la internacionalización de la empresa⁷⁰¹. El atractivo de España radicaba en el coste de su mano de obra y en las buenas comunicaciones tanto con Francia como con el norte de África y América Latina, así como en un amplio mercado con un bajísimo nivel de motorización⁷⁰².

⁶⁹⁸ Sánchez (2004), p. 158.

⁶⁹⁹ Una buena muestra puede verse en las cartas cruzadas entre Jiménez- Alfaro y Suanzes presentes en el AHINI. AHINI, Fondo Suanzes, cartas sobre Renault del 18 de noviembre de 1950, del 18 de septiembre de 1951 y 29 de abril de 1957. Fernández de Sevilla (2006).

⁷⁰⁰ Fernández y Sánchez (2008), pp. 302 y 303.

⁷⁰¹ Loubet (1999a y 1999b)

⁷⁰² Para una visión completa del sector automovilístico español, San Román (1995a y 1995b), López Carrillo (1998), Catalán (2000), García Ruiz y Santos Redondo (2001), entre otros.

Para facilitar la comunicación con las autoridades, se situó al frente de lo que sería su filial a Pedro González Bueno, del que hacíamos referencia como administrador de RENFE. En calidad de ministro del primer gabinete de Franco, había mantenido buenas relaciones con Suanzes⁷⁰³. Después de una negativa inicial y con diversos cambios en el proyecto original, éste fue aprobado a finales de 1956. Citroën hubo de aceptar dos importantes restricciones. En primer lugar, la empresa francesa se comprometía a utilizar desde el primer año un 50% de componentes españoles así como a nacionalizarlos totalmente en un plazo no superior a cuatro años. En segundo lugar, y fruto de la presión del INI, Citroën tenía que limitar a 10.000 el número de vehículos comercializados en España por lo que la mayor parte de la producción debería destinarse a la exportación. Fue esto lo que determinó la elección de Vigo emplazamiento de la filial, al ser una de las pocas zonas francas aún disponibles⁷⁰⁴. El capital social de Citroën España, 100 millones de pesetas, fue muy superior a los cinco millones de Renault. La *Société des Automóviles André Citroën* tomó el 45% del capital en forma de máquinas y utensilios, y el resto se distribuyó entre diversos accionistas españoles (con la familia González- Bueno a la cabeza) y la Sociedad Española de Automóviles Citroën -la filial comercial presente desde 1917. La composición del accionariado que el control total recaía en la matriz francesa, algo que Renault no había podido conseguir en sus primeros años de colaboración con FASA.

El despegue de Renault fue algo más lento que el de Citroën debido a la falta de divisas para comprar piezas a Francia y a problemas de calidad, cantidad y plazos de entrega de las piezas nacionales que impidieron el funcionamiento correcto de la cadena de montaje. Pero ambas filiales coincidieron en el tipo de modelo a construir en España: se trataba de coches utilitarios de gama baja. Por parte de Renault, el 4CV, y por parte de Citroën, el 2CV, aunque las primeras furgonetas provenientes de Vigo fueran una adaptación de chasis y motor llamada AZU⁷⁰⁵. La elección de FASA estuvo condicionada por la firma del contrato de licencia con la RNUR, puesto que no debemos olvidar que se trataba de una empresa española. En él se estipulaban las condiciones de fabricación del único modelo licenciado por Renault⁷⁰⁶. Citroën prefirió el 2CV debido a una estrategia de matriz: “un mercado, un modelo”. Con el utilitario se cubrían dos posibles vías de crecimiento: la exportación a otros mercados de similares características y la satisfacción de la demanda españoles de

⁷⁰³ Carmona y Nadal (2005), p.333.

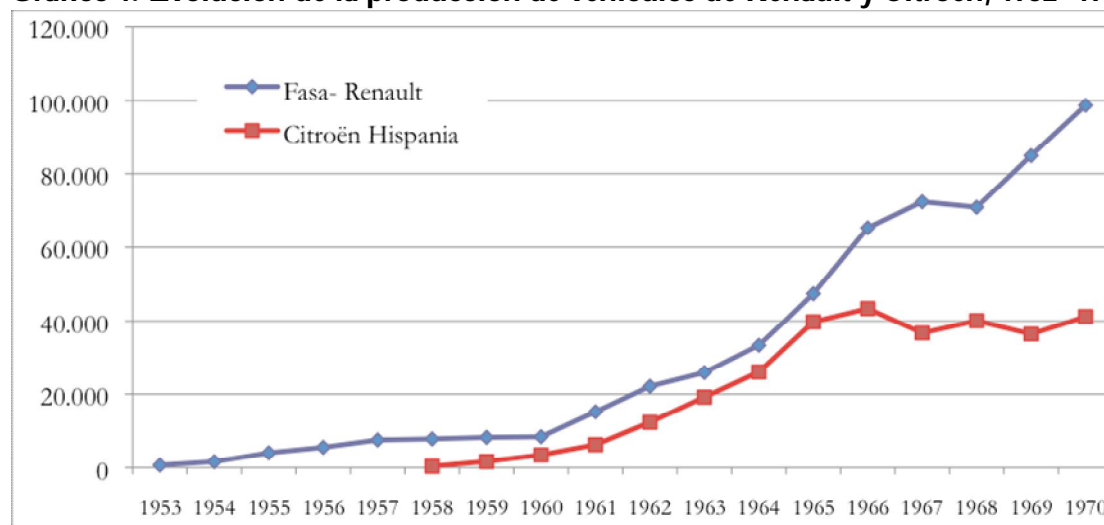
⁷⁰⁴ Las otras dos, Barcelona y Cádiz, se descartaron, la primera por estar ya instalada la SEAT, y la segunda por razones logísticas. Carmona (2003).

⁷⁰⁵ Sánchez (2004), p. 155 y Carmona y Nadal (2005), p. 334.

⁷⁰⁶ La empresa española debía pagar un 2,5% sobre el precio de venta en España de cada vehículo, tras deducir el valor de las piezas importadas y de las comisiones a agentes e intermediarios Sánchez (2004), p. 154.

coches de gama baja, principal objetivo de la marca francesa. Como muestran los gráficos 1 y 2, el despegue de las dos factorías fue lento.

Gráfico 1. Evolución de la producción de vehículos de Renault y Citroën, 1952- 1970.



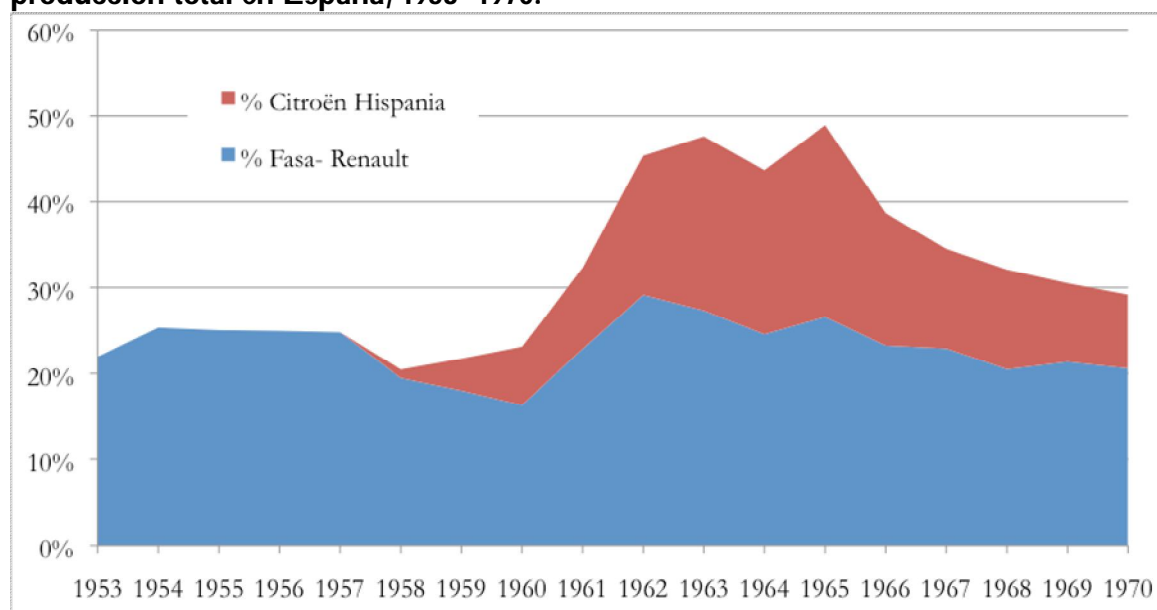
Fuentes: Elaboración propia con datos de Carmona y Nadal (2005), p.336 y Sánchez (2006), p. 368.

Si bien la producción de FASA superaba las 8.000 unidades anuales a finales de los cincuenta, equivalente a un 19% de la producción nacional total, la RNUR hubo de afrontar dos importantes problemas que nunca afectaron a Citroën: la escasa calidad de la producción de Valladolid y, sobre todo, los evidentes problemas de gestión del equipo directivo español. Ambas dificultades amenazaban con la reputación de la marca en España. La única solución al problema pasaba por una toma de control de la matriz francesa, cosa que requería una importante presencia en el capital y en el consejo de administración. La legislación vigente, que limitaba la participación extranjera en las empresas al 25%, lastró aquella voluntad. Renault acudió a las sucesivas ampliaciones de capital de FASA a través de su filial SAEAR, y logró entrar en el capital social de algunos de los principales suministradores de FASA (el 15% de Fabricación de Carrocerías, S.A. – FACSA- o el 85% de Fabricaciones Mecánicas, S.A. -FAMESA-)⁷⁰⁷. A pesar de los esfuerzos, sólo consiguió cuatro de los 15 puestos del consejo de administración, por lo que el control de la sociedad siguió en manos españolas. Sin embargo, un cambio en el accionariado de FASA en 1958 favoreció los intereses franceses. El Banco Ibérico había adquirido el control mayoritario de la entidad y su representante, Arturo Fierro, ocupaba el cargo de vice- presidente, con el apoyo del Banco de Santander y la familia Botín, a través de la compañía Nueva Montaña Quijano, S.A., uno de los más importantes proveedores de Renault en Valladolid. Desde Francia, este movimiento se interpretó como un primer paso

⁷⁰⁷ Sánchez (2006), p. 361.

para desplazar al equipo directivo original y hasta hacerse con el control de la empresa⁷⁰⁸. La bibliografía consultada sólo apunta una aproximación del Banco Ibérico a la RNUR, pero no aclara de quién fue la iniciativa⁷⁰⁹. La investigación que está llevando a cabo Elena San Román sobre el grupo Fierro podría determinar si la RNUR se mantuvo neutral o si, por el contrario, utilizó a un banco de origen familiar y de tamaño medio como cabeza de puente para tomar el mando de la que sería su filial española⁷¹⁰. El hecho de que el Ibérico participara en las negociaciones del Comité de Enlace Franco- Español del binomio CNPF- CCM y que Renault obtuviese importantes contratos derivados del Protocolo de 1953 sugiere que hubo de una relación previa a la toma de control. Con la compra del 49,9% de la empresa a mediados de los sesenta, a través de la filial suiza Renault Holding, quedaron integradas las divisiones industrial y comercial en una misma empresa, la FASA-Renault⁷¹¹. A partir de ese momento, la sociedad española pasó a ser controlada por la subdirección comercial para América Latina y la Península Ibérica de la RNUR que fijaba programas de fabricación, costes, financiación, asistencia técnica y gestión del personal. Como indica el gráfico 3, la producción de Renault llegó a las 100.000 unidades producidas a finales de los sesenta

Gráfico 2. Porcentaje acumulado de la producción de Renault y Citroën sobre la producción total en España, 1953- 1970.



Fuentes: Elaboración propia con datos de Carmona y Nadal (2005), p.336 y Sánchez (2006), p. 368.

⁷⁰⁸ San Román (2009), p. 19.

⁷⁰⁹ El autor que más ha escrito sobre ello es Tomás Fernández de Sevilla, aunque sólo cite la colaboración entre la familia Fierro y la RNUR. Fernández de Sevilla (2006) y Fernández de Sevilla y Sánchez (2008), pp. 5-9.

⁷¹⁰ Según Sánchez, el grupo Fierro atravesaba importantes problemas financieros después de sus inversiones en FASA. Sánchez (2006), p. 363. San Román ha publicado los primeros resultados de su investigación en San Román (2009)

⁷¹¹ Fernández de Sevilla (2008), pp. 6-9.

En términos generales, la producción de ambas compañías se aceleró a partir de 1959. La instalación de una fábrica moderna en Balaídos, en las afueras de Vigo y la implantación progresiva de una gestión “más francesa” en Renault a partir de la llegada de los Fierro posibilitaron que los productores franceses fueran los competidores más serios de SEAT. En el gráfico 4, puede comprobarse que la producción combinada de ambas compañías casi llegó al 50% de la producción nacional entre los años 1962 y 1964. No cabe duda de que las dificultades pasadas en la década anterior contribuyeron a este éxito, sin despreciar otros factores, como el dinamismo del sector a partir del Plan de Estabilización de 1959. En ambos casos, la experiencia fue útil no sólo para familiarizarse con las autoridades franquistas, sino también para adaptar su oferta a la demanda española⁷¹². La gestión de la empresa también fue similar. Las dos confiaron en un personal español cuidadosamente seleccionado y formado, al que se le otorgó cierta autonomía, hecho que daba una apariencia de gestión autónoma y autóctona. Sin embargo, tanto FASA como Citroën Hispania siguieron el modelo de gestión que les dictaban sus matrices. Finalmente, al contrario que otras empresas extranjeras que no autorizaban a sus concesionarias la exportación de su producción, Renault y Citroën no sólo la permitieron, sino que la fomentaron. Citroën exportaba tanto piezas sueltas como vehículos terminados con el fin de alcanzar escalas mínimas de eficiencia⁷¹³. Renault utilizó a FASA como trampolín para establecerse y consolidar la marca en los países con los que España mantenía estrechas relaciones, México y Colombia, entre otros.

A pesar de sus distintas bases de partida, Renault y Citroën afrontaron el problema de invertir en una España con un alto grado de nacionalismo económico de manera similar, aunque con matices. En el primer caso, se trataba de una empresa pública cuyo promotor principal fue el Estado. Por otro, una empresa privada que buscó connivencia con el Estado de acogida. Ambas controlaron desde la distancia la evolución de sus negocios en España. Ambas supieron adaptarse a las condiciones de partida y al mercado. A la larga, ambas confiaron en sus filiales españolas no sólo como plataforma de exportación de sus vehículos y piezas sueltas sino como colaboradoras en el desarrollo de productos y de procesos técnicos.

⁷¹² Por ejemplo, los 4CV y los 2CV eran más potentes en España que en otros países, debido no sólo a la orografía española sino también al gusto español por la velocidad, Sánchez (2004), p. 170.

⁷¹³ Carmona y Nadal (2005), p.334.

Conclusiones

En este capítulo se ha reconstruido la evolución de los intereses franceses en España en un periodo en el que Francia dejó de ser el principal referente económico. Nuestra investigación, basada en un estudio dinámico de los distintos actores económicos, ha sistematizado los intentos franceses por no perder sus posiciones en el mercado español y ha identificado a los principales actores del proceso. Para ello hemos recurrido a fuentes empresariales poco utilizadas por los estudiosos de este periodo. Éste está marcado por dos hitos: la apertura de la frontera en 1948 y la firma de un acuerdo entre los bancos y el Estado francés en 1953.

De nuestro análisis de las estrategias seguidas por las empresas francesas en España y desde Francia se desprenden cuatro conclusiones generales. En primer lugar, ni la guerra española, primero, ni el nacionalismo económico franquista, después, se tradujeron en desinversiones significativas, con la excepción de algunos de los negocios de los Rothschild, cuya liquidación no se explica sólo por la situación española. En ese sentido, la reacción organizada de los empresarios franceses con intereses en España podría ayudar a entender mejor el comportamiento del empresario de Casson. En efecto, el empresario francés basó sus decisiones en el periodo en la experiencia acumulada por una presencia secular en el país. Ante los cambios acaecidos, se refugió en las ventajas comparativas que le otorgaban un modelo de inversión, una manera de proceder que conocía y dominaba, como era la de organizarse e intentar presionar a las administraciones públicas de España y Francia. Las normas dictadas por los distintos gobiernos españoles tuvieron pues que ser incorporadas por las empresas para emprender o para mantener su actividad en el país, y en varios casos hemos comprobado que los inversores galos fueron a remolque de sus socios o árbitros españoles, por primera vez en mucho tiempo. Aunque en muchos de los casos la iniciativa siguió siendo francesa, la actitud española mostró indicios de cambio. Menos dóciles y más proactivos, los interlocutores españoles se hicieron también más exigentes, conscientes de la competencia internacional por el mercado hispano. En los siguientes capítulos comprobaremos que este nuevo talante fue fundamental para entender el cambio en las reglas del juego de la inversión directa en España que se produciría al hilo de la liberalización de la economía en los años sesenta. En segundo lugar, el capítulo documenta la aparición del Estado como promotor de la inversión directa francesa en España a partir de 1948. Era éste un actor nuevo que actuó sin embargo en colaboración con la columna vertebral del modelo decimonónico de inversión francesa: la banca. Bendecida por el Protocolo Financiero de 1953, esta relación amparó un creciente intervencionismo en la

estrategia española de las empresas francesas, muchas de ellas participadas por capital público. En tercer lugar, el protagonismo del sector público francés facilitó una incipiente especialización de las empresas francesas en la transferencia de tecnología y en la ejecución de grandes proyectos de infraestructuras, ámbito éste en el que se contaba con ventajas y experiencia acumuladas analizadas en los capítulos anteriores. En ese sentido, hemos comprobado la idea de la validez del enfoque de los recursos y capacidades de la empresa por la que las ventajas competitivas de una empresa se basan, ante todo, en las experiencias acumuladas en un mercado. Tanto la firma de un crédito por 15.000 millones de francos en 1953 como la puesta en marcha del plan de modernización integral de RENFE, así como el establecimiento de Renault y Citroën, constituyen ejemplos de la capacidad de intermediación desarrollada por el capital francés en España. Como consecuencia de todo lo anterior, el modelo de inversión forjado en el siglo XIX se mantuvo, sin que la incorporación de un nuevo actor, el Estado francés, cambiara sus señas de identidad, y sin que el declive relativo de la influencia económica gala en España le impidiera permanecer en un mercado sin apenas crecimiento hasta los años cincuenta y, esto es lo más importante, posicionarse en sectores clave con la asistencia del Estado en la víspera del Plan de Estabilización. La adaptación de los inversores franceses a los cambios de la economía española se examinará en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 5. INTERESES FRANCESES EN LA ESPAÑA DE LA PLANIFICACIÓN, 1959- 1975.

“Les possibilités françaises sont basées sur la longue durée. L’offre française a besoin d’une Espagne de classes moyennes “mutées” avec un meilleur pouvoir d’achat”.
Association Nationale sur la Recherche Technique (ANRT), 14 de enero de 1966⁷¹⁴.

Introducción.

La España de la planificación (1959- 1975) supuso la liberalización de la economía española, acrecentando la competencia internacional. Esto redundó en un aún mayor pragmatismo de las empresas francesas, alejadas definitivamente de cualquier prejuicio ideológico sobre el Estado Franquista. Este proceso también reformó el papel de promotor de las actividades económicas francesas en España del Estado francés. Consciente de su ascendente cultural sobre las clases dirigentes españolas, el *gaullismo* movilizó a buena parte de las fuerzas económicas y políticas francesas para crear un entorno favorable los grandes proyectos industriales. Pero, sin una estrategia específica para el mercado español, los resultados generales de esta política quedaron, en general, muy por debajo de lo esperado. En su conjunto, Francia perdió posiciones en el mercado español frente a Alemania y, sobre todo, Estados Unidos. En este capítulo, sin embargo, demostraremos que el capital francés supo acomodarse a nichos de mercado en los que tenía claras ventajas competitivas derivadas del modelo de inversión que es objeto de este trabajo. Estas iniciativas, ligadas sobre todo de la iniciativa privada, en colaboración con el Estado francés, suponen una continuidad pero también una cierta ruptura con el modelo heredado. El capítulo aporta pues una visión nueva sobre el comportamiento del capital francés en un periodo de enorme influencia americana en la economía y en la sociedad españolas. Esta visión se aleja de las nociones de estancamiento que ofrecen los escasos trabajos dedicados a este particular⁷¹⁵.

El objetivo de este capítulo será seguir la pista del capital francés que operó en abierta competencia por los grandes proyectos industriales, al abrigo de la acción oficial del Estado galo. El capítulo consta de dos epígrafes. En el primero se reconstruyen las principales magnitudes macroeconómicas entre los dos países. El estudio confirmará la pérdida de posiciones por parte del capital francés. Pondremos estos resultados en contraposición con el entramado oficial que el Estado francés puso en marcha para facilitar los intercambios entre los dos países, y que se plasmaron más claramente en la influencia gala en la

⁷¹⁴ “Las posibilidades francesas están basadas en el largo plazo. La oferta francesa necesita una España de clases medias “mutadas” con un mayor poder adquisitivo”. AMAE-F, Volume 316: Relations économiques hispano-françaises 1961-1967. Nota de la ANTR al Ministerio.

⁷¹⁵ Véanse Broder (1998) y Sánchez (2006).

planificación indicativa española. En el segundo epígrafe nos centraremos en la acción de los agentes privados que trataron de hacerse fuertes en algunos sectores. Comprobaremos que hubo avances e innovaciones notables tanto en sectores clásicos como la banca y la consultoría técnica, como en sectores nuevos, como la gran distribución minorista.

5.1. La pérdida de preeminencia francesa.

5.1.1. MARCO MACROECONÓMICO.

Desde el Plan de Estabilización de 1959, los intercambios comerciales y de capital entre Francia y España experimentaron un crecimiento relativamente sostenido. Sin embargo, en un mercado cada vez más abierto y competitivo, el peso de Francia se redujo frente al de los grandes competidores extranjeros. La reconstrucción de las principales magnitudes macroeconómicas del periodo y la descripción de las principales iniciativas francesas en el país que se ofrecen a continuación, nos permitirá matizar esa pérdida de posiciones y comprender mejor el proceso de transformación que el modelo francés de inversión estaba experimentando.

La Dirección General de Aduanas de España recogió los siguientes datos sobre el comercio bilateral:

Cuadro 1. Evolución del comercio español con Francia, 1958- 1972 (valor en millones de pesetas de 1958).

Años	Importaciones	Exportaciones
1958	2.481	2.049
1959	1.723	1.020
1960	3.111	3.182
1961	5.185	3.063
1962	7.639	3.461
1963	10.005	3.405
1964	12.137	4.980
1965	12.689	3.950
1966	14.457	5.050
1967	13.792	4.847
1968	13.087	5.308
1969	15.965	6.815
1970	19.279	8.255
1971	22.356	10.732
1972	25.265	13.757

Fuentes: Elaboración propia con Estadísticas del Comercio Exterior de España, 1959- 1972.

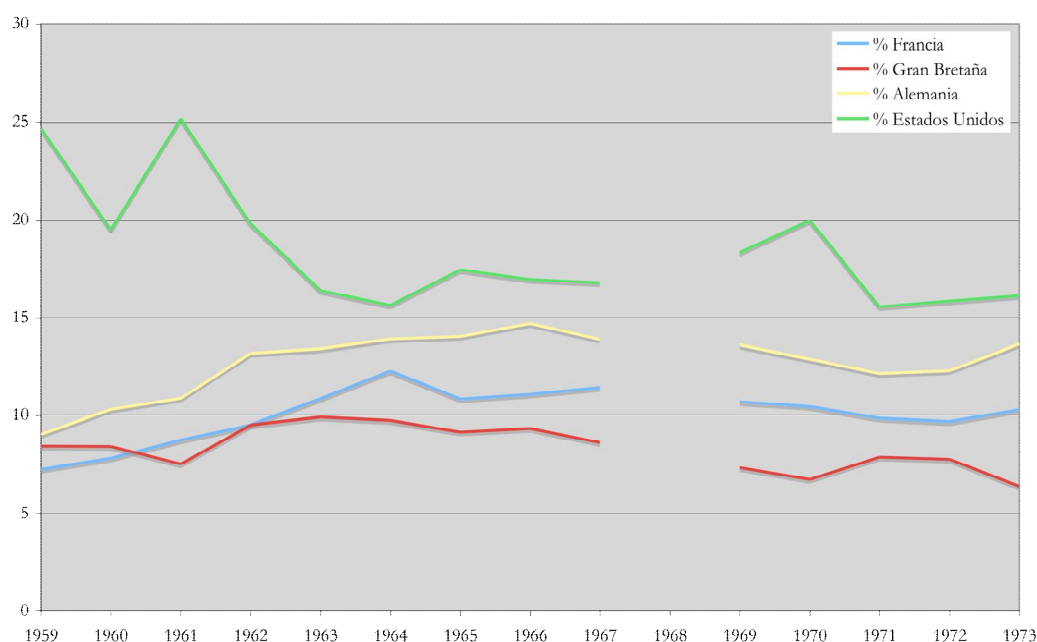
Las estadísticas de comercio exterior entre Francia y España deben ser tomadas con cierta cautela debido a las divergencias entre los datos de uno y otro país⁷¹⁶. A pesar de estas

⁷¹⁶ Los problemas generales de las estadísticas españolas sintetizados por Antonio Tena Junguito en Tena (2005), pp. 575- 585, son también recogidos por Viñas et al. (1979), Dulphy (2002), p. 595; Sánchez (2006), pp. 249- 254 y Busturia (1994), pp. 193- 211 en su vertiente hispano- francesa.

restricciones, podemos observar un crecimiento lento aunque constante de ambas variables, mayor en lo que respecta a las exportaciones francesas. La aceleración de los intercambios a partir de 1970 se debió, en gran parte, a la entrada en vigor, el 1 de octubre de 1970, del Acuerdo Preferencial entre España y la Comunidad Económica Europea (CEE), hecho que acentuó aún más el saldo negativo de la balanza comercial bilateral para España.

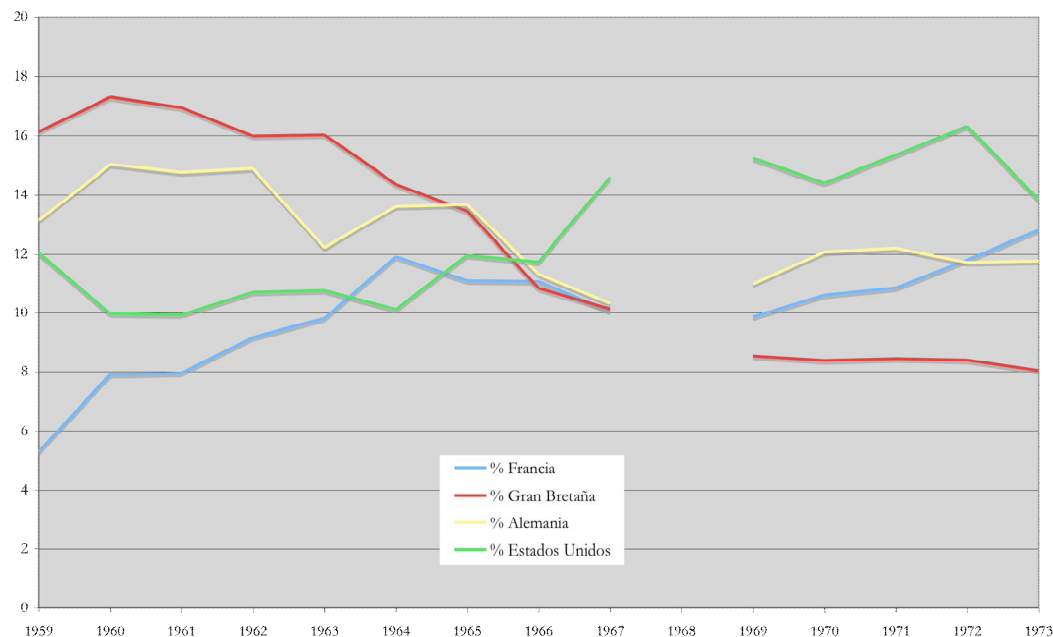
Respecto a la importancia del comercio bilateral en el comercio total de España, los resultados anuncian una pérdida nítida de posiciones por parte de Francia (Gráficos 1a y 1b). Continuó siendo un socio comercial de referencia para España, puesto que se mantuvo entre los cuatro primeros puestos de clientes y proveedores del mercado español. De hecho, en el periodo, las importaciones españolas procedentes de Francia representaron un 9,7% de media en el conjunto de la importación española, mientras que las exportaciones españolas a Francia aseguraron un 9,3% de media de las ventas de España al exterior. Sin embargo, Francia fue superada en comercio principalmente por Estados Unidos y Alemania, y alternó posiciones con Gran Bretaña⁷¹⁷.

Gráfico 1a. Comercio exterior de España con Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1959- 1973 (importaciones).



⁷¹⁷ Cf. Apéndice 2.

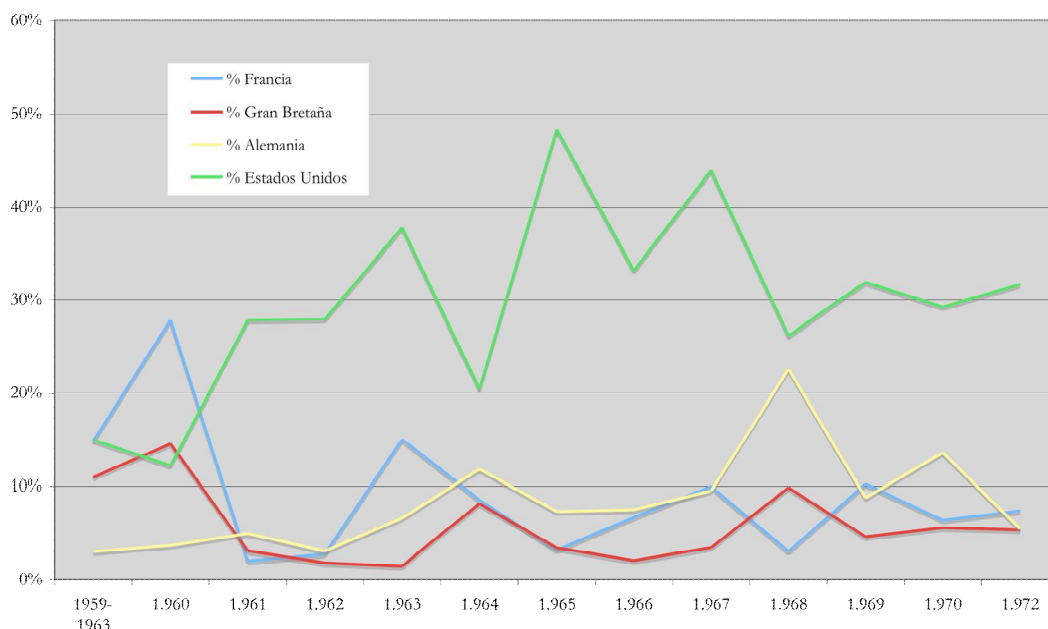
Gráfico 1b. Comercio exterior de España con Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1959- 1973 (exportaciones).



Fuentes: Elaboración propia con Estadísticas del Comercio Exterior de España (ECEE), 1959- 1973.

Los flujos de inversión directa también presentan carencias estadísticas a causa de la insuficiencia y fragmentación de las fuentes disponibles (gráfico 2).

Gráfico 2. Flujos de inversión directa en España de Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1959- 1973 (en porcentajes).



Fuente: Adaptación de Puig, Álvaro y Castro (2008), p. 15.

Desde 1959, las estadísticas españolas sólo recogieron sistemáticamente aquellas inversiones extranjeras que necesitaban de autorización ministerial, puesto que eran

inversiones que superaban el 50% del capital social de la empresa española. Más aún, a partir de 1963, sólo se registraron las inversiones efectuadas en los sectores no liberalizados por la Ley de Industrias de Interés Preferentes 152/1963. A pesar de estas carencias, las estadísticas españolas de inversiones autorizadas proporcionan, al menos, una tendencia de volúmenes y porcentajes de participación de los distintos países. En ese sentido, los resultados franceses se aproximan a lo ocurrido en los intercambios comerciales: si bien se registró una línea globalmente ascendente, sometida a grandes oscilaciones, el capital francés en España perdió peso relativo en el periodo (gráfico 2).

Como sucedió con el comercio, Francia permaneció entre los cinco primeros inversores en España, aunque lo hizo a gran distancia de los dos primeros, Estados Unidos y Suiza, y alternando posiciones con Alemania y Gran Bretaña (cuadro 2) ⁷¹⁸.

Cuadro 2. Porcentajes medios de inversión extranjera directa autorizada por países, 1959- 1973.

País	%
Estados Unidos	35%
Suiza	21%
Alemania	10%
Francia	7%
Gran Bretaña	4%
Otros	23%

Fuente: Estadísticas de inversiones extranjera autorizadas (1959- 1973).

En cuanto a su distribución sectorial, Francia estaba presente en la mayor parte de las ramas de la industria española, destacando empresas de la importancia de Renault, Citroën, Michelin, *Saint Gobain*, *Pechiney*, Peñarroya o ALSTHOM⁷¹⁹. Asimismo, las autoridades francesas observaron un sesgo cada vez mayor hacia las inversiones en servicios y en el sector inmobiliario⁷²⁰. A pesar de esos importantes casos de éxito, los resultados de la inversión en España no cumplieron las expectativas de las autoridades francesas⁷²¹. El volumen de inversión quedaba muy por detrás de la de los principales rivales, relegando a Francia a una posición casi secundaria, muy alejada de lo que correspondería a un país hegemónica en la historia económica de España.

5.1.2. FRANCIA Y LA PLANIFICACIÓN INDICATIVA ESPAÑOLA.

La entrada de España en la Organización Europea para la Cooperación Económica, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial forzó al gobierno a perseguir los

⁷¹⁸ La naturaleza de la inversión suiza ha generado un profundo debate acerca de su nacionalidad. Véanse Farré y Ruckstuhl (2008); Tascón (2003); Muñoz, Roldán y Serrano (1978); Sánchez (2006), p. 258 entre otros.

⁷¹⁹ Puig y Castro (2006), p. 22.

⁷²⁰ AMAEF, Volúmenes 314, 316, 318, 362 y 363. Informes varios (1960-1970). De la Torre (2008), p. 24.

⁷²¹ Sánchez (2006), p. 263.

objetivos económicos, comerciales y financieros promovidos por estos organismos. El Plan de Estabilización y los primeros planes de desarrollo fueron la principal consecuencia de esta apertura al exterior. Para la inversión extranjera, España constituía un mercado de treinta millones de personas además de una bolsa de mano de obra barata aunque de baja calificación. En este contexto, Francia utilizó todo su ascendente sobre las autoridades políticas y económicas del país para estar presente en el nuevo mercado español. El epígrafe reconstruye la movilización de recursos por parte francesa. Los resultados dependieron más de la envergadura de los competidores que del entorno creado por las autoridades francesas. En efecto, si bien Francia siguió ejerciendo una notable influencia sobre el Estado franquista, la penuria de resultados descrita en las siguientes páginas indica que su actividad, aunque importante, o estuvo mal enfocada o no generó ventajas competitivas para sus principales empresas.

Francia fue uno de los protagonistas de esta apertura, pues fue la principal referencia a la hora de poner en marcha la planificación indicativa española⁷²². La visita del padre de la reforma económica gala de 1958, Jacques Rueff, fue un primer paso. Invitado por el Secretario General del Movimiento, José Solís, por mediación de Antoine Pinay, Rueff visitó, de manera privada, a Juan Lladó en las dependencias del Banco Urquijo para después reunirse en el Banco de España con otros representantes del mundo económico y financiero español⁷²³. Su conferencia, resumiendo su experiencia en Francia y exponiendo su criterio sobre los pasos a seguir en España, tuvo un gran impacto en sus interlocutores⁷²⁴. Sus consejos resultaron muy útiles para elaborar el Plan de Estabilización de 1959, que debía ser el paso previo al desarrollo⁷²⁵.

Sin embargo, la Estabilización no tuvo todas las consecuencias liberalizadoras esperadas. La alta inflación y un déficit comercial persistente, junto a presiones involucionistas de instituciones como el INI de Suanzes, provocaron una intensificación de la intervención estatal. Ésta tuvo su prolongación natural en la planificación económica adoptada a partir de 1964⁷²⁶. El reputado informe del Banco Mundial sobre el desarrollo económico de

⁷²² La relación entre los planificadores españoles y franceses puede verse en los recientes trabajos de Joseba de la Torre (2008), pp. 3-11.

⁷²³ Lamentablemente, no se tiene ninguna constancia escrita de lo hablado en la reunión del Urquijo. Se menciona en ACCFM, Boletín 402 (abril de 1958) y CAEFF, B 10837 : Notes au sujet du Plan de Stabilisation en Espagne, visite de Jacques Rueff (11 de abril de 1958).

⁷²⁴ Navarro Rubio (1991), p. 152 y López Rodó (1971), pp. 57- 58.

⁷²⁵ El compromiso del gobierno español con la Estabilización se ratificó en el Decreto Ley sobre Ordenación Económica de 21 de julio de 1959. Sobre el Plan de Estabilización existe una abundante literatura en la que destacan Fuentes Quintana (1984), Navarro Rubio (1976) y Varela (1990).

⁷²⁶ García Delgado (1987), p. 175 y Miranda (2001), pp. 184- 205.

España, publicado en 1962 y del que se vendieron veinte mil ejemplares ese año, proporcionó una parte de la doctrina oficial del desarrollismo⁷²⁷. Sus objetivos eran, como dice Joseba de la Torre en sus recientes trabajos sobre la influencia extranjera en la política de planificación indicativa española, contribuir a “los estudios preparatorios para la elaboración del Plan de Desarrollo Económico” y “a largo plazo” sentar las bases “para la expansión y modernización de la economía española”, “la elevación del nivel de vida” y “la estabilidad financiera”⁷²⁸. Sin embargo, De la Torre no le otorga importancia alguna a que buena parte de los capítulos de ese *best-seller* de 1962 fueran escritos por comisiones formadas por ingenieros o consultores franceses. Fue algo que ya avanzábamos en el capítulo anterior acerca de los diversos planes de modernización de RENFE y que se cumple también, por ejemplo, en la minería o la siderurgia⁷²⁹. El nivel de conocimiento que obtuvieron las autoridades francesas durante los trabajos preparatorios al informe debió completarse con el intercambio de información entre los distintos organismos encargados de la planificación a uno y otro lado de la frontera⁷³⁰. Por tanto, aún siendo cierto que Francia no fue la única experiencia de planificación indicativa en Europa ni fue la única fuente de inspiración de los tecnócratas españoles, sí fue, de largo, la más importante⁷³¹. Además, ambos países tenían interés en la relación. Por un lado, los planes franceses eran los que mejor se adaptaban a la idiosincrasia española, puesto que carecían de pleno control democrático, incluso en Francia, como Albert Broder ha puesto de manifiesto⁷³². Por otro, en esta relación, las autoridades de París veían además una vía expedita para la entrada de capital galo en el mercado español: se tenía claro que la planificación serviría como catalizador de oportunidades de negocio.

El primer Plan de Desarrollo fue aprobado en diciembre de 1963 y debía durar hasta 1967, aunque fue prorrogado hasta 1968. El segundo abarcó el periodo 1969- 1971, mientras que el tercero transcurrió desde 1972 hasta 1975. En todos ellos, el Estado programaba el crecimiento económico dentro de la estabilidad condicionando la iniciativa privada para orientarla hacia los objetivos que se había marcado el gobierno. De clara inspiración

⁷²⁷ Informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (1962).

⁷²⁸ De la Torre (2008), p. 4.

⁷²⁹ AFFE, informe R/32- 01: Información para la comisión del BIRF y el plan de modernización de RENFE. Dentro del informe, se encuentran informaciones sobre otras comisiones francesas como en la minería o la siderurgia.

⁷³⁰ Por ejemplo, desde 1963 se pactó la creación de una comisión mixta hispano-francesa que abordaría una vez al año cuestiones agrarias, industriales y relativas a la planificación. De la Torre (2008), p. 8 y Sánchez (2006), pp. 166- 167.

⁷³¹ Dos de los principales protagonistas del proceso, Laureano López Rodó y Fabián Estapé reconocen incluso la copia de los distintos planes en sus memorias, López Rodó (1992), pp. 368-375 y Estapé (2000), p. 197.

⁷³² Broder (2000), p. 194.

francesa fue el esquema organizativo de la Comisaría del Plan, creada en 1962 bajo la dirección de López Rodó⁷³³. Otras iniciativas, como las Acciones Concertadas entre el Estado y las empresas de un determinado sector industrial, cuyo ejemplo trataremos más adelante, o la creación de polos de desarrollo (Vigo, La Coruña, Valladolid, Zaragoza, y Sevilla) y de promoción industrial (Huelva y Burgos) también siguieron la senda gala⁷³⁴.

Más interesante que los sectores en los que se recomendó la inversión o los decepcionantes resultados para la economía española que tuvo la política planificadora son aquí las consecuencias para los intereses franceses⁷³⁵. Parece claro que la política exterior de Francia y su asesoramiento al Gobierno español consiguieron imponerse sobre el de otros países. Sin embargo, lo paradójico fue que, conforme se consolidaban las relaciones gubernamentales bilaterales, la participación y la influencia del capital francés retrocedían. La respuesta a esta paradoja puede estar en los siguientes ejemplos.

Ante las oportunidades brindadas por la apertura económica española, el Estado Francés apeló, bajo su tutela, al esfuerzo común de las fuerzas públicas y privadas para intensificar la presencia francesa en el mercado español. La proliferación de encuentros entre dirigentes o la presencia en ferias y exposiciones hispano- francesas dio paso a varios intentos de implantación de grandes proyectos que recibieron una amplia atención por parte de los medios políticos y financieros franceses. Entre ellos, destacaron el Protocolo Financiero de 1963, la introducción de la tecnología de televisión en color, la construcción de refinerías en el norte peninsular, la central nuclear de Vandellós en Tarragona, así como los buenos resultados de los llamados campeones nacionales, Saint Gobain y Renault⁷³⁶. A pesar del buen comportamiento de los dos últimos casos, brillantes ejemplos de la pragmática diplomacia económica francesa, los resultados por competir en los grandes proyectos industriales de los sesenta fueron, por lo general, decepcionantes.

La primera de las desilusiones fue el Protocolo Financiero de 1963, que pretendía financiar la compra de material y tecnología franceses por parte de la industria española. Las desfavorables condiciones del préstamo, preparado para grandes operaciones que pocas empresas españolas, públicas o privadas, podían acometer, significaron su pronta hibernación ante la escasez de proyectos. La envergadura del Protocolo era una imagen de

⁷³³ López Rodó (1991), p. 77.

⁷³⁴ En la mayoría de los polos hubo presencia de grandes empresas francesas. Renault en Valladolid, Citroën en Vigo, *Pechiney* en La Coruña o *Saint Gobain* en Burgos. Sánchez (2006), p. 168.

⁷³⁵ Los sectores fueron el eléctrico, el refinado de petróleo, la siderurgia del hierro, acero y aluminio, la máquina-herramienta, el cemento, los automóviles y el caucho, los fertilizantes, los tractores y los cultivos de exportación, además de las infraestructuras viarias, además de la energía nuclear y del gas. Uno de los más críticos con los resultados de la planificación fue Ramón Tamames (1989- 1990). El crecimiento, importante aunque menor al esperado, fue desigual sectorial y regionalmente, Tamames (1989- 1990), pp. 59-60.

⁷³⁶ Las siguientes páginas están inspiradas en Sánchez (2006), capítulos 6 y 7.

la Grandeur de la Francia de De Gaulle, que lo promovió intensamente, y sucumbió ante el pragmatismo de los agentes españoles que tenían a su disposición otras opciones más asequibles. Algo parecido sucedió con la intensa campaña francesa a favor de la instalación en España de su sistema de televisión a color (el *Séquential Couleur à Mémoire*, más conocido como SECAM), al igual que había ocurrido con el resto de Europa. Lamentablemente para la diplomacia política y económica francesa, el sistema PAL alemán fue el elegido por las autoridades franquistas por su mayor difusión en el ámbito europeo y por ofrecer las autoridades germanas unas mejores condiciones económicas para su instalación. Asimismo, la competencia extranjera, especialmente norteamericana, truncó otro de los grandes proyectos industriales: las refinerías de petróleo del norte de España, por las que compitieron, sin éxito, la *Compagnie Française des Pétroles* y la *Union Générale des Pétroles*.

Mención aparte merece el contrato para la fabricación de la Central Nuclear de Vandellós, una operación de “ingeniería política” y que tiene sus orígenes en el periodo anterior⁷³⁷. Sólo así se explica que los reactores franceses de primera generación, en clara desventaja con los desarrollados por *Westinghouse* americanos, fueran los elegidos para equipar la central. Sin embargo, el acuerdo satisfizo a todas las partes. Por su parte, Francia vio como su tecnología, que iba a ser abandonada antes de que Vandellós empezara a funcionar, recibieran cierta difusión internacional. Por otro lado, España pudo construir una central en unas condiciones económicas excepcionales y, además, consiguió avivar la competencia en el sector eléctrico.

Esta relación de éxitos y fracasos de las actividades francesas no puede ser exhaustiva, aunque de ella se pueden extraer ciertas características. En primer lugar, queda clara la creciente importancia del Estado francés en todo lo relacionado con las actividades económicas galas en España. Sin embargo, no parece que este protagonismo estuviese demasiado adaptado a las condiciones de este nuevo mercado español parcialmente liberalizado. De las distintas iniciativas públicas, el éxito de Renault y la operación Vandellós fueron la excepción a la regla. Los éxitos dependieron más de las iniciativas privadas. Un ejemplo puede verse en la presencia francesa en los polos de desarrollo y promoción industrial. Si bien es cierto que todas las empresas citadas más arriba se aprovecharon de las favorables condiciones de los polos, no es menos cierto que, excepto en los casos de Renault y Citroën, su presencia en aquellas regiones se remontaba a principios del siglo XX⁷³⁸. Ello indicaría que su buen comportamiento en el mercado español se debió más a su conocimiento del mismo que a la acción del Estado francés. Es

⁷³⁷ Cf. capítulo 4. Sánchez (2006), capítulo 7.

⁷³⁸ Cf. capítulo 4.

cierto que este creó un marco favorable a los negocios con España y se encontró, además, con una administración española francófila y *estatalista*. Sin embargo, esto no significaba ser competitivo en los grandes proyectos.

5.2. La búsqueda de oportunidades y la creación de nuevas ventajas competitivas.

Francia parecía pues no ser competitiva en los grandes proyectos empresariales y, quizás, como indicaba el embajador de Francia en España a finales de 1969, debería haber centrado sus esfuerzos en la industria ligera⁷³⁹. Los investigadores que han abordado el tema parecen haber aceptado, en parte, la primera parte del axioma, pero no han comprobado si la segunda parte del mismo se había hecho realidad. Nuestra investigación pretende reconstruir y explicar cuáles fueron los mecanismos mediante los cuales el capital francés se adaptó a un mercado cada vez más competitivo y cada vez más americanizado y en qué sectores o nichos de mercado se especializó⁷⁴⁰.

Si en los grandes proyectos industriales Francia debía confrontar el hecho de no poder competir con otras grandes potencias industriales y tecnológicas, sí podía hacerlo en otros sectores donde los intereses franceses podían defenderse mejor dados los beneficios derivados de su prolongada presencia en territorio español, la cercanía territorial de ambos mercados y, por supuesto, de la red de intereses trabada con anterioridad con la clase empresarial y política local. Era en la distancia corta donde el empresariado francés ganaba a sus competidores. En este epígrafe comprobaremos hasta qué punto la experiencia y el conocimiento del mercado fueron importantes para crear ventajas competitivas. Encontraremos protagonistas conocidos en sectores clásicos, como la banca y la consultoría técnica, donde la experiencia acumulada e intensiva en conocimiento y relaciones personales seguía siendo vital. Describiremos también la llegada de nuevos protagonistas en nuevos sectores, como el de la gran distribución minorista, basada, casi exclusivamente, en el conocimiento secular del mercado y de sus consumidores.

5.2.1. UN DENOMINADOR COMÚN: LA BANCA.

A pesar de que su intervención desde el exterior nunca se había paralizado, la banca francesa, en territorio español, había quedado relegada desde hacía décadas a las sucursales del CL y de la SG. La apertura económica del país supuso una ocasión para volver a intervenir de manera efectiva en el mercado. La Ley 2/1962, de 14 de abril, sobre Bases de

⁷³⁹ Nota del Embajador de Francia en España, Robert de Boissesson, visto en Sánchez (2006), p. 334.

⁷⁴⁰ Para seguirle la pista a la americanización del mercado español, véanse, entre otros, a Delgado (2008), Calvo (1998, 2001 y 2002), Miranda (2004), Álvaro (2002 y 2007), Kipping y Puig (2003).

Ordenación del Crédito y de la Banca, conocida como Ley de Bases de 1962, le dio la ansiada oportunidad. En ella, aparte de una nacionalización efectiva del Banco de España, se legislaba la especialización de la banca en comercial o industrial⁷⁴¹. Su secular posición en el mercado español y las intensas relaciones que había mantenido con la gran banca española permitieron a la banca francesa, por un lado, liderar el proceso de modernización del sistema financiero español y, por otro, canalizar de manera más efectiva la inversión directa francesa en España.

La mayoría de los grandes bancos eligieron estrategias parecidas, aunque con matices, para tomar posiciones en el país. La banca francesa creó, por este orden, sociedades de inversión (como vehículo entre los inversores franceses, las autoridades y el mercado), invirtió en bancos de inversión (al amparo de la ley del 62) a la sombra de los socios españoles y diversificó sus esfuerzos en sociedades de venta a plazos, de leasing o en operaciones inmobiliarias, entre otras.

Las sociedades de inversión

La historia del sistema financiero español se caracteriza por un alto grado de intermediación⁷⁴². Aunque esta función fue absorbida, casi completamente, por el sistema bancario a lo largo del siglo XX, en las décadas de los cincuenta y sesenta proliferó un buen número de sociedades de inversión, al amparo de Ley de 26 de Diciembre de 1958 sobre Régimen Jurídico Fiscal de las Sociedades de Inversión Mobiliaria (complementada por el Decreto-Ley 7/1964 que contemplaba por primera vez los fondos de inversión). Su promulgación precedió el desarrollo de este tipo de sociedades al dar un marco legal “para que el pequeño y disperso ahorro pueda acudir a la inversión [...] dentro de unas circunstancias de seguridad y equilibrio de rentabilidad, así como de facilidad de realización...”⁷⁴³. La banca extranjera no desaprovechó la ocasión de introducirse de una forma indirecta en el mercado financiero español.

Aparecieron antiguos y nuevos actores. Ante todo, queda clara la preponderancia de Paribas en primer lugar y del CL en segundo lugar. Ambos fueron los bancos más activos en el mercado español. Si tenemos en cuenta que, a partir de 1967, el grupo Paribas incluía *La Compagnie Financière de Suez*, BUP, *Crédit du Nord*, *Banque de l'Indochine* y atesoraba muy importantes participaciones en la *Compagnie Bancaire* (CB), entonces su protagonismo resulta aún mayor. El ejemplo de la locomotora de la actividad bancaria francesa en España fue fecundo. Paribas fue, por tanto, el primero en crear una ambiciosa sociedad de inversión

⁷⁴¹ Pons (1999), p. 49.

⁷⁴² García Ruiz (1999), p. 195.

⁷⁴³ García Díaz (1970), p. 143 y p. 225.

junto con su secular socio, el Banco Urquijo (cuadro 3). La Corporación Española de Financiación (CEFISA) vería la luz en 1962, con un capital social de 100 millones de pesetas⁷⁴⁴. Aunque su propósito inicial consistía en favorecer el desarrollo de empresas industriales y comerciales (esencialmente francesas), el objetivo final era crear un verdadero banco de inversión. A pesar de los buenos negocios propuestos por los dos bancos principales, los resultados fueron un tanto decepcionantes⁷⁴⁵. El montaje de *Espagne Investissements*, un muy rentable fondo de inversión con valores españoles, y la colocación de títulos de Hidroeléctrica Española, vinculada al Urquijo, en las bolsas de Londres y París fueron sus logros más sonados⁷⁴⁶. La transformación del propio Urquijo en banco de inversión en 1963 y la creación, junto a la BUP, de la Sociedad Hispano-Francesa de Cooperación Técnica y Financiera que se convertiría en Internacional Financiera, INTERFINSA, de la mano de *Crédit du Nord* completaron la labor de CEFISA.

Los demás bancos franceses seguirían un patrón parecido. El CL se alió, en 1964, con el Banco de Vizcaya en la Financiera de Inversiones (FINSA) con resultados aparentemente discretos. Su creación respondió a la necesidad de completar los servicios a la inversión extranjera del Banco de Financiación Industrial (INDUBAN), del que hablaremos más adelante⁷⁴⁷. Por su parte, la *Banque Dreyfus* fundó en 1966 la Compañía Técnica de Financiación (COTEFISA), que apoyó sobremanera las actividades de comercio exterior de empresas francesas en España, con muy buenos resultados según la central francesa⁷⁴⁸.

Los ejemplos más tardíos responden a razones diferentes. La SOGÉCOFI (*Société Générale Commerciale et Financière*), de la SG, fue creada a imagen y semejanza de la matriz en España, limitándose a poner a disposición de sus clientes en España un pequeño departamento de información sobre las posibilidades del país⁷⁴⁹. Por su parte, la *Banque Nationale de Paris* (BNP) no llegó a España hasta 1966 cuando se completó la fusión entre la *Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie* y el *Comptoir National d'Escompte de Paris*⁷⁵⁰. Sin embargo, entró con fuerza en el mercado con dos sociedades: el Consejo de España y la Europea de Financiación, Inversión y Promoción (EUROFIP). El propósito del primero de ofrecer una “ayuda íntegra al inversor” trajo aparejado un consejo de administración de altura con el presidente de SEAT, Juan Sánchez Cortés, y el director general de Cristalerías Españolas,

⁷⁴⁴ FBU, memoria anual CEFISA (1962) y Bussière (1992), p. 87.

⁷⁴⁵ Entrevista con Pierre de Longuemar, Adjunto a la dirección en el Departamento Internacional de Paribas en la época y actual director de la AHP. París, 14 de diciembre de 2007.

⁷⁴⁶ FBU, memorias anuales CEFISA y Paribas (1964). ABF, Legajo 1489200401/ 262.

⁷⁴⁷ AHCL 300 AH 3, 233 AH 92 y 110 AH 72.

⁷⁴⁸ FBU, memoria anual *Banque Dreyfus* (1966).

⁷⁴⁹ AHSG, memoria anual SG (1973).

⁷⁵⁰ Una historia completa de la BNP hasta su fusión con Paribas se encuentra en Torres (2001).

Antonio Robinet, entre otros⁷⁵¹. EUROFIP, la otra sociedad del grupo, respondió a la necesidad de su socio español, el Banco Central, de internacionalizar su negocio⁷⁵². Su función en España era la de asesorar, aunque en la práctica se comportó como un banco de inversión internacional⁷⁵³. Finalmente, el CL creó, en 1975, junto al Banco Hispano Americano (y no su socio tradicional el Banco de Vizcaya) la Hispano- Lyonesa de Financiación (HISPALYSA) dentro de la estrategia de los *Europartners*, de la cual hablaremos más tarde⁷⁵⁴.

Cuadro 3. Sociedades financieras con capital francés y sus socios españoles, 1962-1975.

Empresa	Creación	Principal Socio francés (% del capital)	Principal socio español (% del capital)
CEFISA	1962	Paribas (50%)	Banco Urquijo (50%)
INTERFINSA	1963	Paribas, BUP y Crédit du Nord (100%)	Sin socio español
FINSA	1964	CL (30%)	Banco de Vizcaya (70%)
COTEFISA	1966	Banque Dreyfus (100%)	Sin socio español
GESTINVER	1966	<i>Banque de l'Indochine</i> (no disponible, n.d.)	Banco Urquijo (n.d.)
Consejo de España	1972	BNP (60%)	SEAT, Cristalerías Españolas (n.d.)
EUROFIP	1973	BNP (70%)	Banco Central (30%)
SOGÉCOFI	1973	SG (100%)	Sin socio español
HYPALYSA	1975	CL (40%)	Banco Hispano-Americano (60%)

Fuente: Elaboración propia con AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1914-2000), FBU y Memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974)

Los resultados de estas sociedades son difíciles de cuantificar, puesto que su labor era más bien de tipo cualitativo. No obstante, los boletines de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid dan ciertas pistas al apuntar de manera imprecisa, es cierto, que INTERFINSA y Consejo de España estaban detrás de la mitad de las inversiones francesas autorizadas entre 1965 y 1975⁷⁵⁵.

Los bancos de inversión.

La banca española, que siempre había estado muy regulada, experimentó, en la década de los sesenta, una importante transformación⁷⁵⁶. La promulgación de la Ley de Bases de 1962

⁷⁵¹ AGA Fondo de Comercio, AGA (12)2.03 66/12760, Folleto de creación del Consejo de España.

⁷⁵² Tortella y García Ruiz (1999), p.387.

⁷⁵³ *Ibid.*, p.287 y AHCL, 300 AH 3.

⁷⁵⁴ AHCL, 233 AH 92 y Tortella y García Ruiz (1999), pp. 356-368.

⁷⁵⁵ ACCFM boletín mensual nº 103 (nueva numeración).

⁷⁵⁶ Pons (1999).

supuso un primer paso hacia la liberación del sistema financiero. Además de nacionalizar el Banco de España, para que actuase como un verdadero banco central, se forzaba la especialización de la banca en comercial o industrial: la primera se ocupaba del crédito a corto plazo y la segunda se centraba en la financiación a largo plazo, permitiéndosele mantener una importante cartera de valores industriales. Según M^a Ángeles Pons, los cambios legislativos asociados a la ley del 62 provocaron un “boom de la financiación intervenida” y una importante expansión del número de sucursales, y de la competencia entre las diferentes entidades bancarias⁷⁵⁷. Asimismo, la ley facilitaba, con grandes limitaciones, la inversión extranjera⁷⁵⁸.

Cuadro 4. Bancos de inversión con capital francés y sus socios españoles, 1962-1973.

Empresa	Creación	Principal Socio francés	Principal socio español
INDUBAN	1963	CL, Suez (22%)	Banco de Vizcaya (70%)
Banco Urquijo	1963	Paribas (n.d.)	Banco Hispano-Americano (n.d.)
BANDESCO	1963	Rothschild Frères (5%)	Banesto (45%)
Banco del Noroeste	1964	BUP (10%)	Accionistas españoles
BANKUNION	1964	<i>Banque de Neuflyze</i> (15%)	Banco Atlántico (40%)
EUROBANCO	1965	SG (18%)	Banco Popular, Banco Zaragozano (n.d.)

Fuente: Elaboración propia con AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1962- 1974), FBU y Memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974)

A partir de 1962, pues, la segunda vía de penetración del capital francés en el mercado español fueron los bancos de inversión. Juan Muñoz la describe como “el primer intento de penetración de la banca extranjera en el monolito en que se había convertido la banca española”⁷⁵⁹. El más activo fue el Paribas, por su relación con el Urquijo, participando en multitud de operaciones conjuntas. Una de ellas, la emisión de bonos de caja convertibles en acciones, constituyó una autentica novedad en el mercado bancario español de 1965⁷⁶⁰. El Urquijo se convirtió en la década de los sesenta en el agente de Paribas en España, informando al banco francés sobre la actualidad española y sugiriendo nuevos negocios⁷⁶¹.

⁷⁵⁷ Pons (2002), capítulo 4, donde se encuentra un análisis detallado de la Ley de Bases de 1962.

⁷⁵⁸ Muñoz (1970), p. 70.

⁷⁵⁹ Muñoz (1970), p. 163.

⁷⁶⁰ AHCL, 300 AH 3, AHSG, caja 5326 y ABF, legajo 1370200501 (17) y Bussière (1992), p. 88.

⁷⁶¹ ABF, Legajo 1489200401/ 262.

Además, asesoró a Paribas en inversiones en cartera en el país y actuó como interlocutor con las filiales no francesas del grupo⁷⁶².

Las demás iniciativas incidieron poco en el panorama bancario español, a pesar de lo ambicioso de algunas de ellas. La mayoría, como BANDESCO, se proponían “colaborar activamente con los distintos planes de desarrollo, promocionando [...] empresas claves para el desarrollo español”⁷⁶³. Desde el punto de vista francés, la clave estaba en financiar la exportación de bienes industriales franceses en España, aunque no todos persiguieron los mismos objetivos⁷⁶⁴. La actividad de los bancos dependió de los promotores: muy activos en INDUBAN y bastante diligentes en el EUROBANCO y poco dinámicos en BANDESCO y Banco del Noroeste. BANKUNIÓN merece un comentario aparte. En INDUBAN y EUROBANCO, la acción de CL y SG estuvo muy coordinada. Recordemos que se trataba de bancos nacionalizados dependientes del Ministerio de Economía francés⁷⁶⁵. En ambos casos, fueron los socios españoles mayoritarios (el Banco de Vizcaya y el Banco Popular) los que solicitaron la participación de los dos grandes bancos de depósito franceses. En el caso de INDUBAN, la participación del CL alcanzó el 22% mientras que EUROBANCO la de la SG se quedó en un 18%⁷⁶⁶. Aún así, había siete consejeros franceses en el Consejo de Administración de EUROBANCO en 1969 y Jean Chalopin, al que conocemos, ostentaba en 1970 una de las vice-presidencias⁷⁶⁷. En las memorias de 1965 y 1966 de ambos bancos, se recogen varias operaciones con empresarios franceses para la importación de bienes industriales⁷⁶⁸. En el caso del Banco del Noroeste la presencia de la BUP, segundo banco de inversión francés, pareció testimonial y la acción de la entidad muy local, aunque facilitó la implantación de Citroën en Vigo y estuvo cerca de la Barreiros. BANDESCO, por su parte, estuvo más volcado en sus socios americanos que en los franceses aunque, según un informe del Banco de Francia, utilizó a la familia Rothschild para obtener un crédito de la *Société Financière Internationale* (filial del Banco Mundial), según un informe del Banco de Francia⁷⁶⁹.

⁷⁶² Por ejemplo, las filiales de los Países Bajos (Paribas Ámsterdam y Paribas Bruselas) entablaron conversaciones directas con el Banco Urquijo acerca de inversiones en las autopistas españolas sin pasar por la central de París. ABF, Legajo 1489200401/ 262.

⁷⁶³ FBU, memoria anual BANDESCO (1963).

⁷⁶⁴ AHCL, 110 AH 64.

⁷⁶⁵ Bouvier (1973).

⁷⁶⁶ ABF, Legajo 1489200401/ 255.

⁷⁶⁷ FBU, memorias anuales EUROBANCO (1969 y 1970).

⁷⁶⁸ FBU, memorias anuales INDUBAN y EUROBANCO (1965 y 1966), lamentablemente no hay datos numéricos de las operaciones.

⁷⁶⁹ ABF, legajo 1370200501 (10).

Mención aparte merece la Unión Industrial Bancaria (BANKUNIÓN), que contó con la tutela del Banco Atlántico y la minoritaria participación de la *Banque de Neuflize, Schlumberger et Mallet* (de Neuflize)⁷⁷⁰. Creado en 1964 con un capital social de 600 millones de pesetas, cultivó la relación con bancos americanos como el *Chase Manhattan Bank* y estuvo centrado en Cataluña. Ese mismo año, Paribas apareció en escena al unir sus fuerzas con BANKUNIÓN y el Atlántico para crear una empresa de consultoría llamada METRASÉIS. La empresa pertenecía al grupo SEMA-Metra, promovido por Paribas desde 1962 en el ámbito europeo⁷⁷¹. Esta consultora, que obtuvo un éxito casi inmediato, determinó uno de los proyectos más ambiciosos e importantes del banco: las autopistas mediterráneas⁷⁷².

El impacto de esta enrevesada red de intereses no es menor. En los años sesenta, el turismo francés explotó en las costas mediterráneas españolas. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre 1959 y 1969 el número de turistas provenientes de Francia pasó de 1.146.000 a 8.216.000⁷⁷³. El Ministerio de Comercio daba incluso una cifra superior a los 10 millones al final del periodo⁷⁷⁴. Se entiende así que el proyecto de la autopista, pensada para los polos turísticos preferidos por los franceses, fuese encargado a una consultora filo-francesa⁷⁷⁵. El plan cristalizó en la empresa Autopistas Concesionaria Española (ACESA), participada por la filial española de las italianas *Autostrade* y *Condotta D'Acqua*, la filial internacional del *Chase* (*Chase International Invest. Co.*) y la Sociedad Española de Financiación⁷⁷⁶. El capital del banco se triplicó en menos de cinco años. Los buenos resultados de BANKUNIÓN se tradujeron en la apertura de nuevas sucursales y en la diversificación de las inversiones⁷⁷⁷. Así, prosiguieron su intensa participación en otras concesiones de autopistas (Autopistas de Cataluña y Aragón, S.A.; Autopistas del Atlántico, S.A.), con los mismos socios⁷⁷⁸. La financiación de estas obras necesitó de importantes créditos internacionales. De nuevo, aquí los bancos franceses estuvieron muy presentes. De hecho, el primer préstamo de 20 millones de dólares fue promovido por un sindicato donde Paribas era jefe de fila y en el que participaron la BNP, la SG y el *Crédit Commercial de*

⁷⁷⁰ FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1964).

⁷⁷¹ *Société d'Économie et de Mathématiques Appliquées* (SEMA), véase FBU, Memoria anual Paribas (1962) y BANKUNIÓN (1964 y 1965).

⁷⁷² AHCL, 110 AH 72. Para una historia de las autopistas, no exenta de polémica, véase Díaz Nosty (1975).

⁷⁷³ Ministerio de Información y Turismo (1959-1970), visto también en Sánchez (2006), p. 277.

⁷⁷⁴ AGA, Fondo de Comercio AGA (12)2.03 66/11995.

⁷⁷⁵ Véase el proyecto en FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1965 y 1966).

⁷⁷⁶ FBU, memoria anual BANKUNIÓN (1967). Paribas también tenía importantes intereses en *Condotta y Autostrade*. Bussière (1992).

⁷⁷⁷ FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1968-1973).

⁷⁷⁸ FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1972 y 1973).

France, entre otros⁷⁷⁹. Por otro lado, a principios de los setenta, BANKUNIÓN inició un cambio en la política inversora, muy ligada a la actividad española de Paribas, con participaciones en TUBACEX y en las Empresas Nacionales de Petróleos de Navarra y Aragón (ENPENSA y ENPASA) en el sector petrolífero⁷⁸⁰.

Innovaciones en el mercado financiero español.

Apoyada en una larga y sólida relación con la banca española, el grupo Paribas lideró, en los años sesenta, la tercera senda de diversificación de la banca francesa en España: la venta a plazos y el *leasing* (cuadro 5). Aunque se tratase de innovaciones anglosajonas, Paribas fue el primero en introducirlas en el mercado español. La primera entidad especializada en la venta a plazos fue la Compañía de Internacional de Financiación y Crédito (COFICSA) en la que la BUP, que ya pertenecía al grupo Paribas, se asoció a Barreiros, a partir de marzo de 1965⁷⁸¹. En este segmento, la iniciativa de mayor envergadura fue la Unión Española de Financiación (UNIFIBAN), en abril de 1965. Su promoción provino del Banco Hispano Americano (Hispano) y su ejemplo fue el de la *Compagnie Bancaire* (CB) y, en especial, una de sus sociedades: el *Crédit à l'Équipement Électro-ménager* (CETELEM)⁷⁸². La CB era un conglomerado bancario con personalidad jurídica propia integrada liderado por Paribas⁷⁸³. Su función era la de facilitar la adquisición de bienes de consumo familiar, la de dar créditos a los compradores para financiar bienes de equipo, acercando a los clientes productos de *leasing*⁷⁸⁴.

UNIFIBAN se creó para imitar a CETELEM, adelantándose a la Ley de Venta a Plazos, promulgada en julio de 1965. Con un capital social de 1.000 millones de pesetas, se puso al frente de la entidad a un alto dirigente del Banco Hispano- Americano, Pedro Gamero del Castillo⁷⁸⁵. La participación francesa se tradujo en un 15% del capital, la presencia de De Fouchier en el Consejo de Administración y un acuerdo de asistencia técnica para la

⁷⁷⁹ AHP, Dossier sur emprunts internationaux y ABF, legajo 1370200501 (2).

⁷⁸⁰ AHP, Dossier sur département industriel: Entrevues avec Fernand Morin, Jean Noël Mathieu et entretien avec Gilles Cosson. FBU, memorias anuales BANKUNIÓN (1969 a 1973). ATO, Consejos de administración ENPASA y ENPESA (1965- 1975).

⁷⁸¹ Entrevista con Pierre de Longuemar. FBU, memorias anuales BUP, Suez y Paribas (1967). No nos olvidamos aquí de sociedades financieras creadas por y para las empresas industriales implantadas en España, como Renault Financiaciones, Renault Holding o *Saint Gobain* Internacional (muchas de ellas con sede en Suiza) y que contribuyeron a introducir en nuestro país innovaciones financieras como la venta a plazos, aunque sin un perfil bancario claro. Castro (2009), nota 47.

⁷⁸² FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1964).

⁷⁸³ Participaban Worms, BUP, CL, SG, *Banque de l'Indochine*, BNCI, CIC, *l'Union de Mines*, *Crédit du Nord y Crédit Commercial de France* (CCF) y Paribas. FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1962).

⁷⁸⁴ Chaunac-Lazac (dir.) (1983).

⁷⁸⁵ FBU, memoria anual UNIFIBAN (1965), Tortella y García Ruiz (1999), p. 357.

introducción de los productos de CETELEM en España⁷⁸⁶. El primer ejercicio se saldó con unos 800 millones de pesetas en créditos, considerados insuficientes por los dirigentes de UNIFIBAN:

“La empresa se ha esforzado en lograr su propia definición [...] Ciertamente, la *Compagnie Bancaire* ha sido generosa al poner a nuestro servicio su rica experiencia en un campo semejante. Pero ni la estructura ni el desarrollo de la economía nacional permiten trasladar inmediatamente, sin importantes correctivos, los resultados alcanzados en Francia⁷⁸⁷”

A pesar de los esfuerzos franceses, el tiempo pasó sin demasiados cambios: no se encontraba al cliente tipo, se debía hacer frente a una alta morosidad, además de tener que lidiar con la escasa ayuda institucional⁷⁸⁸. En efecto, el entramado legal no permitía a la entidad competir en igualdad de condiciones con la banca comercial. Con los años, UNIFIBAN fue especializándose en el segmento del *leasing* que se estaba desarrollando a toda velocidad⁷⁸⁹. Su ejemplo ilustra perfectamente la actividad de la banca francesa en este periodo de mutaciones: por un lado, la búsqueda de un hueco en un mercado cambiante y creciente y, por otro, la introducción, demasiado precoz tal vez, de innovaciones financieras. Cabe preguntarse si el relativo fracaso de UNIFIBAN se debió a esa precocidad o simplemente al poder de mercado de la banca comercial española. Parece claro que estaríamos hablando, en este caso, de una cuestión de tamaño. Sin embargo, por precursora, esta iniciativa merecía ser citada.

Desde 1965, el *leasing* se introdujo en el mercado español de la mano de La Unión Internacional de Financiación (UNINTER), participada por Paribas con el Banco Santander con la mediación del socio Urquijo⁷⁹⁰. Las relaciones entre socios no fueron del todo fluidas y, en 1968, Paribas abrió una sucursal española de su filial internacional *Locabail*.

⁷⁸⁶ FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* (1965).

⁷⁸⁷ FBU, memoria anual UNIFIBAN (1965).

⁷⁸⁸ FBU, memoria anual *Compagnie Bancaire* y UNIFIBAN (1967 y 1968).

⁷⁸⁹ FBU, memoria anual Paribas (1968).

⁷⁹⁰ FBU, memoria anual UNINTER (1965).

Cuadro 5. Sociedades de venta a plazos, leasing con capital francés y sus socios españoles, 1962-1979.

Empresa	Creación	Tipo de sociedad	Socio francés	Principal socio español
COFICSA	1965	Venta a plazos	BUP (n.d.)	Barreiros (n.d.)
UNINTER	1965	<i>Leasing</i>	Paribas (50%)	Banco Urquijo (50%)
UNIFIBAN	1965	Venta a plazos	<i>La Compagnie Bancaire</i> , Paribas (15%)	Banco Hispano-Americano (50%)
Locabail	1968	<i>Leasing</i>	<i>La Compagnie Bancaire</i> , Paribas (15%)	Banco Santander (50%)
Slibail Ibérica	1972	<i>Leasing</i>	CL (60%)	Banco Herrero, Banco de Bilbao (n.d.)
SOGÉLEASING	1979	<i>Leasing</i>	SG (80%)	Banco de Sabadell (20%)

Fuente: Elaboración propia con AHCL, 110 AH 70, AHSG, memorias anuales (1959-1979), FBU, Memorias anuales de las empresas mencionadas (1959-1974)

La competencia francesa llegó pocos años después. CL y SG apostaron por sendas filiales: *Slibail* (1972) y *Sogéleasing* (1975) respectivamente⁷⁹¹. Los resultados de *Slibail* mejoraron gracias a un convenio con *Bull* y *Honeywell* y a la progresiva introducción de la informática en la economía española⁷⁹². La gradual entrada de socios españoles (el Banco Herrero, el Banco de Bilbao, Bankinter, entre otros) son la prueba del éxito de un negocio que, aunque muy concentrado (10 clientes superaban el 90% del riesgo), gestionaba un 2.400 millones de pesetas en alquileres en 1979⁷⁹³. Por su parte, *Sogéleasing* fue el resultado de una compra al Banco de Sabadell en 1975⁷⁹⁴. Su actividad estuvo orientada a los turistas franceses de la costa mediterránea desde 1979⁷⁹⁵.

Balance

Ninguna de las iniciativas descritas en este epígrafe tuvo un éxito rotundo, como demuestra el hecho de que ninguna haya sobrevivido en el tiempo. Una de las posibles razones de este relativo fracaso pudo estar en la propia Ley de 1962. En efecto, esta Ley obligó a segregar los bancos en dos o tres entidades distintas, pero no fomentó el cambio de manos en la

⁷⁹¹ AHCL y AHSG, memorias anuales (1972 y 1979).

⁷⁹² AHCL 172 AH 86. Ambos contratos garantizaban ingresos constantes a pesar de la falta de empleados (8 empleados para más de 900 contratos de alquiler a largo plazo).

⁷⁹³ AHCL 110 AH 70. La rentabilidad de las inversiones, estimada en un 25%, era calculada por la dirección de las agencias españolas.

⁷⁹⁴ *Sogéchos* n.º. 7 (noviembre de 1977).

⁷⁹⁵ *Sogéchos* n.º. 18 (septiembre de 1979).

propiedad, a pesar de permitir la entrada de capital extranjero⁷⁹⁶. En las inversiones más importantes, las de los bancos de inversión, los intereses extranjeros dependían del grupo bancario nacional al frente de las distintas sociedades (cuadro 4). Los resultados estuvieron pues viciados desde el principio al no tener los bancos españoles ningún interés en desdoblarse para cumplir la ley⁷⁹⁷. Además, decidirse por un socio podía deteriorar la relación con los demás bancos españoles, siempre y cuando esa elección fuese acertada.

En ese sentido, Paribas y su grupo lo consiguieron sin demasiados problemas, gracias al concurso del Urquijo, el banco de inversión más activo con diferencia. La SG trabajó sin demasiados sobresaltos en el EUROBANCO. Finalmente, la BNP llegó en la segunda oleada con una sociedad mucho más permeable. El paradigma de la mala elección de socios fue el CL. Un único ejemplo nos servirá para ilustrar esta máxima. La aventura de INDUBAN había transcurrido con muy buena sintonía con el Vizcaya. Sin embargo, un cambio de política de la matriz con la entrada del Hispano en el conglomerado *Europartners* en 1973, determinó un cambio de rumbo en España: se firmó un convenio de siete años de duración entre ambos bancos que incluía publicidad mutua, trato preferencial de los clientes de la otra entidad, líneas de crédito mutuas y la participación del Hispano en los COFACE⁷⁹⁸. Otro de los compromisos fue la creación de una nueva sociedad de inversión, HISPALYSA, en 1975, que quiso imitar a la EUROFIP de la BNP y del Banco Central. Sin embargo, HISPALYSA fue el símbolo de la enquistada relación entre ambas entidades. Los intereses eran diametralmente opuestos: el Hispano buscaba internacionalizarse de la mano de una entidad de prestigio y el CL intentó utilizar HISPALYSA para ofrecer nuevos productos a sus clientes franceses⁷⁹⁹. Tal vez sus verdaderas intenciones residían en acercarse al Urquijo, de la órbita del Hispano y que siempre había preferido a Paribas. El presidente elegido fue Juan Rodríguez Arias, lo cual sentenció de muerte la entidad desde el principio. “Il symbolise pour le CL les retards et les obstacles mis à la constitution d’HISPALYSA, au cours de négociations harassantes où n’ont été évidentes ni la bonne foi, ni même l’esprit de coopération élémentaire de nos partenaires”, ésta era la opinión del señor Smolarski, director de CL España en 1975, sobre el dirigente principal de la entidad⁸⁰⁰. La situación quedó bloqueada: Rodríguez Arias no era el presidente de altura

⁷⁹⁶ Pons (2002).

⁷⁹⁷ Castro (2009), p. 162.

⁷⁹⁸ Tortella y García Ruiz (1999), p. 356, se hace además una detallada descripción del conglomerado *Europartners* que agrupaba al CL, al *Banco di Roma*, al *Commerzbank* y al Hispano. AHCL, memorias anuales CL (1973-1975), 58 AH 147-148 y 110 AH 70.

⁷⁹⁹ AHCL, 110 AH 70.

⁸⁰⁰ “Es el símbolo para el CL de los retrasos y obstáculos interpuestos en la constitución de HISPALYSA, a lo largo de negociaciones agotadoras donde no fueron evidentes ni la buena fe, ni el espíritu de cooperación

preferido por el CL⁸⁰¹. Ya desde 1976, la sociedad quedó hibernando ante la parálisis institucional y no encontró solución hasta su disolución en 1979. En menor o mayor medida, casi todas las entidades francesas que se asociaron con bancos españoles tuvieron un problema similar, aunque no tan acusado. El ejemplo de HISPALYSA exagera probablemente las dificultades de acceder al mercado, aunque también es un ejemplo de perseverancia y de aprovechamiento de las ventajas competitivas del capital francés en España: la experiencia y el conocimiento del mercado y de sus protagonistas.

En un mercado casi cerrado y con unos socios menos dóciles que antes, queda por descubrir la incidencia real de estas iniciativas francesa. Expliquémonos mejor: de acuerdo con Esther Sánchez, uno de los más sonoros fracasos fue el Protocolo Financiero de 1963⁸⁰². Demasiado caro y farragoso para los empresario españoles, se convirtió en un auténtico fiasco. A pesar de esto, nuestra investigación sobre las relaciones comerciales entre ambos países revela que las importaciones provenientes de Francia se triplicaron entre 1963 y 1972 (en valores constantes), a pesar de la pérdida de posiciones relativa con respecto a otros socios comerciales. Aún es más, el peso de las importaciones industriales sobre las importaciones españolas totales, no sólo no bajó sino que pasó de un 41,44% a un 52,64% en el mismo periodo⁸⁰³. ¿Cuál puede ser la razón de esta paradoja? La participación minoritaria en los bancos de inversión debe darnos ciertos elementos de respuesta. A lo largo de este trabajo, ya hemos divisado ciertas operaciones de envergadura para la financiación de esas importaciones. Una financiación, seguramente, más adaptada a los proyectos españoles o franceses en España, mucho más modestos que los previstos por el Estado francés en el Protocolo del 63. Así, por ejemplo, desde la génesis de INDUBAN hasta 1970, las filiales francesas en España habían recibido más de 2.600 millones de pesetas en créditos para su financiación. Los informes del Banco de Francia aseguran que cantidades similares fueron entregadas a empresas españolas para la compra de material francés en el mismo periodo⁸⁰⁴. La vice- presidencia de Chalopin en EUROBANCO sería una confirmación de este extremo. Por otro lado, no todas las actividades francesas en esta época de dudas tuvieron las mismas dificultades. Hemos visto que la banca francesa actuó como vehículo de introducción de innovaciones financieras y de gestión. En esas

necesarios por parte de nuestros interlocutores", AHCL 110 AH 70, nota de Smolarski a la dirección en Francia.

⁸⁰¹ EUROFIP, por ejemplo, tenía a Gonzalo Lacalle Leloup, antiguo Gobernador del Banco de España. AHCL 110 AH 70.

⁸⁰² Sánchez (2006), pp. 303-310.

⁸⁰³ Puig y Castro (2006), p. 5.

⁸⁰⁴ ABF, Legajo 1489200401/ 255.

innovaciones entraron productos como el *leasing* o la venta a plazos, aunque la economía no estuviera del todo preparada para ello.

La banca lideró este inicio de cambio con un sistema de “prueba y error”. Este procedimiento le proporcionó importantes informaciones sobre la banca y sobre el potencial de la economía española, detectando aquellos sectores donde las empresas francesas, tuteladas aún por los bancos, tenían algo que decir.

5.2.2. LAS EMPRESAS FRANCESAS DE CONSULTORÍA TÉCNICA.

En los años sesenta, España hubo de recurrir a la importación masiva de tecnología extranjera. Esto permitió ahorrar tiempo y dinero a las empresas españolas pero también ahondó la dependencia de la economía nacional respecto del exterior. La puesta en marcha de los planes de desarrollo facilitó tanto la importación de esta tecnología como la transmisión de conocimiento. Además, insertó a España en el mercado mundial de la ingeniería o consultoría técnica, muy competitivo y en plena transformación tras la Segunda Guerra Mundial⁸⁰⁵. Los estudios disponibles no consideraron a Francia como un gran actor en este mercado. Nuestra investigación pretende demostrar que sí lo fue, al menos en España. Este epígrafe tiene como objetivos reconstruir la presencia francesa en este sector para comprobar cómo se adaptó a un nuevo mercado extremadamente competitivo. Para ello, nuestra investigación ha identificado a los principales actores, tanto franceses como españoles, y ha analizado las estrategias, pautas y sectores en los que se especializó la consultoría técnica gala en nuestro país. Esta investigación revela que las empresas de consultoría técnica francesas se especializaron, a través de los contratos de asistencia técnica, en la provisión de servicios a sectores clásicos en la inversión francesa, a medio camino entre la primera y la segunda revolución industrial, como la minería, la siderurgia, la química o la electricidad. La presencia francesa en esta actividad se basó en la experiencia y en el conocimiento del mercado y en una mejor adaptación de sus servicios a la empresa española. Por último, nuestro análisis llena un vacío historiográfico sobre un sector estratégico y ayuda a aclarar conceptos en una actividad que no cuenta aún con una definición clara⁸⁰⁶.

Conceptos básicos, orígenes y evolución del sector.

A pesar de la trascendencia del sector y del interés académico creciente, no existe una definición estándar de empresa de ingeniería o consultora técnica. En España, a mediados

⁸⁰⁵ Van Rooij (2004), p. 20.

⁸⁰⁶ Los trabajos de Adoración Álvaro son una excepción que completa algunas investigaciones provenientes de la economía aplicada como *Doblón* (1975), Egurbide (1976) y Molero (1979). Véase Álvaro (2009).

de los setenta, Pedro Egubirde y José Molero definieron el *consulting* como la prestación de servicios especializados desde una posición no ligada directamente con la producción de bienes⁸⁰⁷. Estas empresas operarían en el ámbito económico (estudios de organización, asesoramiento económico y planificación) y en el técnico (estudios, proyectos parciales, proyectos “llave en mano”). Más recientemente, la OCDE afirma que la consultoría técnica tiene como principal función trasladar a un cliente dado el conocimiento técnico existente aplicándolo a nuevos procesos y productos⁸⁰⁸. La empresa consultora adaptaría sus conocimientos a cada caso concreto, pero no estaría encargada de la investigación básica⁸⁰⁹. Esta aplicación de conocimientos puede ir desde la mejora de una determinada tarea del proceso de producción hasta el diseño completo de una planta industrial, lo cual da una idea de lo heterogéneo del sector. Esta última característica afectaría las definiciones propuestas por los historiadores de la tecnología entre los que destaca Arjan Van Rooij por sus trabajos sobre la ingeniería en el sector químico⁸¹⁰. Para él, la ingeniería forma parte del proceso para construir una planta junto con la investigación previa y la construcción posterior⁸¹¹. Por lo tanto, la ingeniería es, básicamente, cuestión de diseñar una planta industrial. Sin embargo, distingue entre ingeniería básica, resumida en el diseño de la planta, y la ingeniería detallada que se ocuparía de pulir, dentro de la futura planta, aspectos como la implementación de las tareas en el proceso de producción o la gestión del propio proyecto hasta su finalización. Con estas premisas, Van Rooij define tres tipos de ingeniería que son los que utilizaremos para nuestra investigación⁸¹². Estos tres tipos de ingeniería son:

- Ingeniería de proceso, mediante la cual una consultora técnica vende procesos de producción, generalmente desarrollados dentro de la propia empresa, y que viene acompañado de una ingeniería básica de implementación del mismo.
- Ingeniería de proyecto, mediante la cual una consultora vende el proyecto completo desde su concepción hasta su construcción y puesta en marcha. Es lo que se suele llamar un proyecto “*turnkey*” o “llave en mano”.

⁸⁰⁷ Nótese que utilizamos aquí el término *consulting* tal como aparece en los números de *Información Comercial Española* consultados. Egubirde (1976), p. 134 y Molero (1979), p. 61.

⁸⁰⁸ OCDE (1990).

⁸⁰⁹ Álvaro (2008), p.3

⁸¹⁰ Van Rooij (2004).

⁸¹¹ *Ibid.*, p. 21.

⁸¹² Definiciones que el propio autor refina de los seminales trabajos de Landau y Rosenberg (1992). Van Rooij (2004), pp. 23- 25.

- Ingeniería de planta que es aquella que está a medio camino entre la de proceso y la de proyecto que ofrece algo más que procesos a implementar pero no cubre todos los aspectos de un proyecto “llave en mano”.

La literatura consultada incide en lo atomizado y heterogéneo del sector pero coincide en que los activos de la consultoría técnica son el capital intelectual – que incluye el capital humano de la empresa además de su capital estructural (socios, proveedores y patentes)- , y la reputación y los contactos de la empresa⁸¹³. Por ello, contratar a una empresa con prestigio otorga legitimidad y certidumbre a la empresa contratante⁸¹⁴. Nuestra reconstrucción de la presencia francesa en el sector añadirá experiencia y conocimiento del mercado como activos necesarios para formar ventajas competitivas siguiendo la referencia teórica del enfoque de recursos y capacidades de la empresa (*resource-based view of the firm*)⁸¹⁵.

Los orígenes de las empresas de consultoría técnica se remontan a principios del siglo XIX. En esos momentos no se podía hablar de empresas, sino de ingenieros formados de las primeras escuelas técnicas de buena parte de los países europeos. Recordemos que el modelo de inversión francés al cual se le sigue la pista en esta investigación es tributario del trabajo de un grupo de ingenieros⁸¹⁶. La construcción del ferrocarril, bajo la tutela de grandes empresas bancarias, sirvió de catalizador. En España, la construcción del ferrocarril o la prospección y explotación de minas fue llevada a cabo por ingenieros franceses en misión personal u oficial por España⁸¹⁷. No sólo eso. Estos mismos ingenieros organizaron internamente gran parte de las empresas españolas del siglo XIX, característica ésta que entró en el acervo empresarial español y que se mantuvo vigente hasta bien entrados los años sesenta del siglo anterior⁸¹⁸.

El desarrollo de la industria química y petroquímica sentó las bases para la gran expansión del sector desde comienzos del siglo XX, en Estados Unidos primero, extendiéndose a Europa tras la Segunda Guerra Mundial. La preponderancia americana desde entonces fue incontestable, sobre todo en el campo petroquímico - con empresas como *Foster Wheeler*, *Procon* o *Lummus*-, a pesar de algunas excepciones alemanas – *Linde*-, francesas - *Société de la Grande Paroisse*- o italianas –*Montecatini*-⁸¹⁹. En España, esta competencia se dio en el periodo de entreguerras y, sobre todo, se hizo patente en la década de los sesenta. Debido

⁸¹³ Entre otros, Álvaro (2008) y Hartley (2000).

⁸¹⁴ Teece, (2000) y, para consultoras de empresa, Kipping y Puig (2003).

⁸¹⁵ Cf. capítulo 1.

⁸¹⁶ Cf. capítulo 2.

⁸¹⁷ Véanse los trabajos de Frédéric Le Play ya citados en este trabajo. Sierra Álvarez (Ed.) (1990).

⁸¹⁸ Castro (2007), p. 132.

⁸¹⁹ Álvaro (2008), p. 4.

al desfase tecnológico del país, la fórmula más rápida para ganar competitividad y acelerar el desarrollo económico fue la importación de tecnología. Se acortaban los plazos y se abarataban los costes puesto que se prescindía, en la mayoría de los casos, de la investigación básica para pasar directamente a la investigación aplicada. La regulación sobre la transferencia de tecnología, explicada en los trabajos de Mar Cebrián, también fomentó esta importación⁸²⁰. Sin embargo, la imprecisión de los textos de esta regulación permitió que se confundieran, en muchos casos, transferencia de tecnología con inversión extranjera encubierta puesto que la normativa se limitaba a establecer que serían admitidas todas aquellas operaciones que implicaran “una periodicidad razonable, garantías técnicas aceptables y mercados de capacidad suficientes” además de presentar “condiciones positivas para la economía nacional”⁸²¹.

En ese contexto, ¿qué papel desempeñaron en el mercado español las consultoras técnicas francesas como exportadoras de tecnología? De nuevo se dio una paradoja. Mientras vimos que Francia quedaba fuera de los grandes proyectos industriales, sus empresas mantuvieron una posición de privilegio en el mercado de transferencia de tecnología, acaparando más del 25% de los contratos de asistencia técnica firmados entre 1959 y 1979, superando a Estados Unidos (20%), Alemania (19%), Suiza (7,25%) y Gran Bretaña (7,24%)⁸²². Sánchez avanza que esta superioridad, al menos en los listados oficiales, se debió a la vecindad entre ambos países y al hecho de que las empresas francesas presentaran un número superior de proyectos⁸²³. Esta hipótesis nos parece plausible pero insuficiente.

Para comprobarlo, hemos reconstruido los intercambios de tecnología con las muy fragmentadas fuentes disponibles. Para ello, se han recogido todos los contratos de asistencia técnica del Archivo General de la Administración, los presentes en el Archivo Histórico del INI y los que aparecieron recogidos en la revista *Economía Industrial* desde 1959 hasta 1979. Se han desechado aquellos que hacían referencia a la cesión de patentes, aquellos repetidos y los denominados “inversión extranjera encubierta” en los informes del Ministerio de Industria - lo cual no impidió su aprobación-. En la base de datos que hemos elaborado, se han identificado las empresas española y francesa, el sector de la empresa

⁸²⁰ Véanse los trabajos de Cebrián (2004, 2005 y 2008), Lobo (1979) y O'Brien (1976).

⁸²¹ Muñoz, Roldán y Serrano (1978), pp. 80- 87, Martín González y Rodríguez Romero (1977) y Braña, Buesa y Molero (1984).

⁸²² Estos contratos fueron registrados en el Ministerio de Industria que debía dar su conformidad antes de que entrasen en vigor. O'Brien (1979), p. 39. Este registro también se presta a dificultades, pues no recogía todas las operaciones de transferencia de tecnología. Algunos autores, como Peter O'Brien, estiman que el Ministerio de Industria sólo tuvo acceso a dos terceras partes de los contratos existentes. Los datos sobre los porcentajes son de Cebrián (2004), pp. 180- 181, hasta 1973, y de elaboración propia de 1973 a 1979.

⁸²³ Sánchez (2006), p. 274.

española, el objeto del contrato, su fecha de autorización, y, cuando ha sido posible, su coste y duración. Asimismo, se ha elaborado una primera clasificación siguiendo los criterios de Van Rooij (proceso, proyecto y planta). En total, la base se compone de 238 contratos (gráficos 3, 4 y 5):

Gráfico 3. Contratos de asistencia técnica entre empresas francesas y españolas por años (1961- 1979).

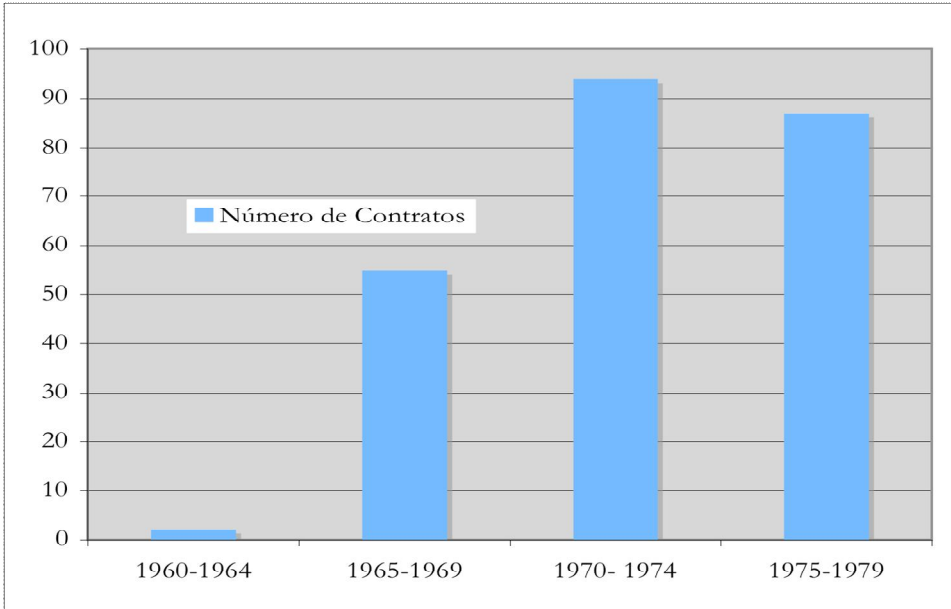


Gráfico 4. Contratos de asistencia técnica entre empresas francesas y españolas por sectores, 1961- 1979.

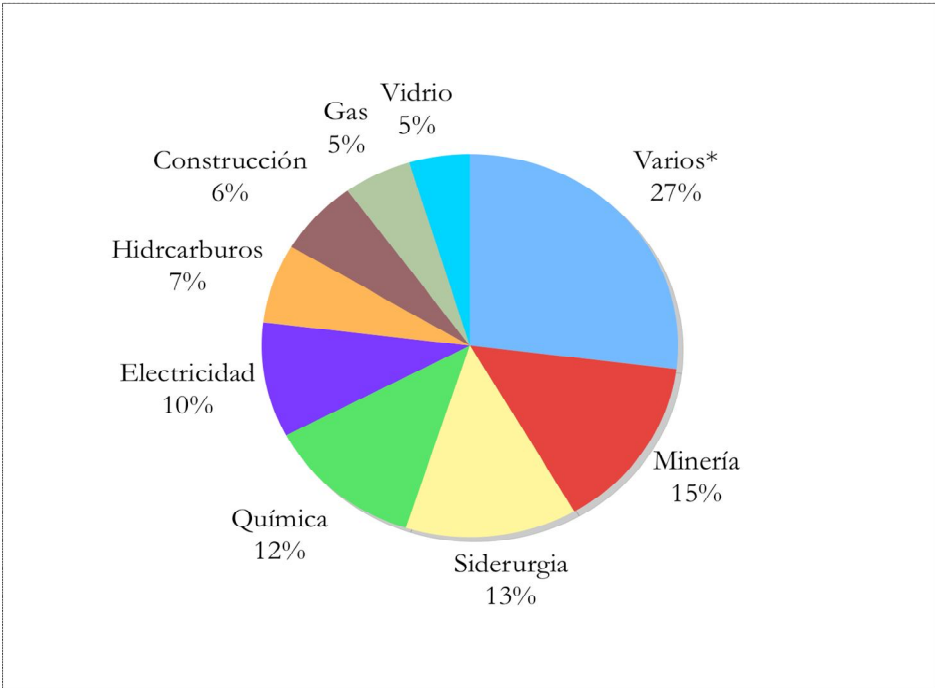
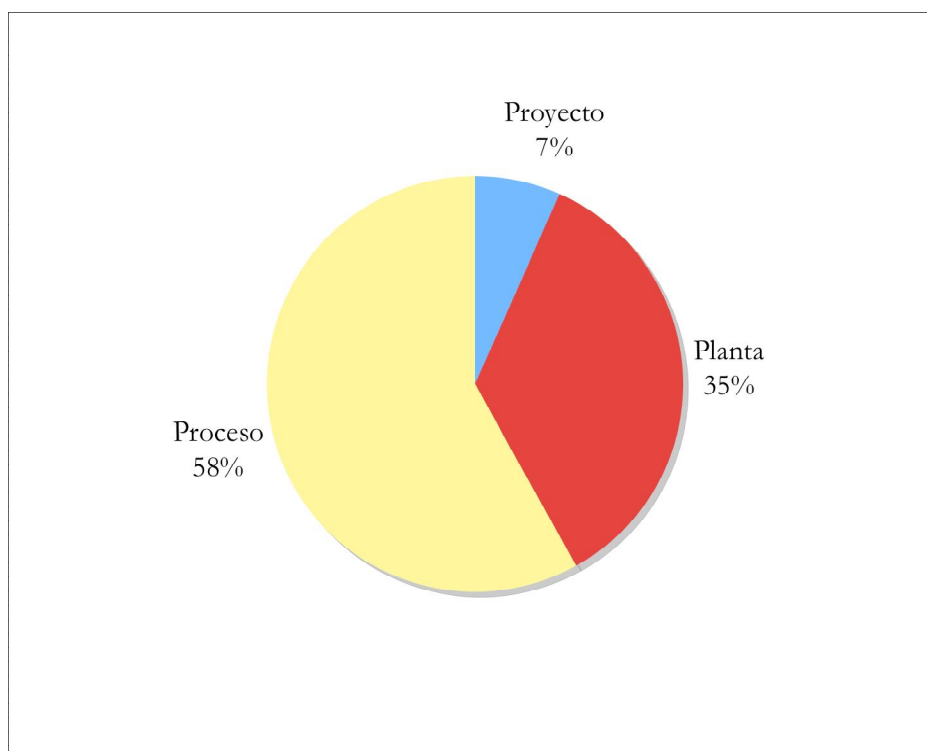


Gráfico 5. Contratos de asistencia técnica entre empresas francesas y españolas por tipos de ingeniería.



Fuentes para los tres gráficos: elaboración propia a partir de Base de Datos (Apéndice 4).

De la primera explotación de la base de datos cabe extraer tres conclusiones. En primer lugar, y como era de esperar, la promulgación de los sucesivos planes de desarrollo incrementó de forma notable el número de contratos suscritos entre empresas españolas y francesas (gráfico 3), que pasó de dos contratos en el primer quinquenio 94 en el periodo 1970- 1974. El ritmo de crecimiento de los contratos firmados con los distintos países fue similar, conservando Francia su cuota de firmas cercana al 25%⁸²⁴. Desde el punto de vista sectorial, las empresas españolas que más contrataron los servicios de las consultoras técnicas francesas pertenecen a aquellos sectores clásicos de la inversión francesa a medio camino entre la primera y la segunda revolución industrial: minería (15%), siderurgia (13%), química (12%) y electricidad (10%) (gráfico 4). En segundo lugar, dominan claramente los contratos de ingeniería de proceso. Casi las dos terceras partes de los contratos tuvieron que ver con la mejora de procesos productivos u organizativos de las empresas españolas. En tercer lugar, y dentro de esta rama de contratos, observamos que las empresas más activas en el sector estaban en la órbita de grupos bancarios o estatales. Así ocurría con empresas como SOFREMINES, *Bureau et Recherche Géologique et Minière*, *Omnium Technique*, *Fives- Lilles*, *Sté. Grenobloise d'Études et d'Applications Hydrauliques* (SOGREAH) y *Sté. Pour*

⁸²⁴ Los datos sobre los porcentajes son de Cebrián (2004), pp. 180- 181, hasta 1973 y de elaboración propia de 1973 a 1979.

l'Équipement des Industries Chimiques (SPEICHIM)⁸²⁵. Dentro de este grupo, casi el 10% de los contratos fue firmado por el Grupo SOFRE. Un estudio más pormenorizado de un ejemplo paradigmático, SOFREMINEs y su influencia en el sector minero español, nos dará más pistas sobre sus características.

SOFREMINEs y la reconversión del sector minero del carbón.

El punto álgido de producción de carbón en España se dio en 1958. A partir de ese año, una intensa crisis se abatió sobre el sector. La liberalización del sector, iniciada en 1950, fue culminada por el Plan de Estabilización de 1959. Lo que hasta entonces había sido una menor intervención en precios por parte del Estado se convirtió en una apertura del mercado a las importaciones de carbón extranjero. Además, en la década de los cincuenta, el carbón había perdido su preponderancia como fuente de energía tanto industrial - a favor del petróleo-, como residencial - a favor de energías más limpias como el gas o la electricidad⁸²⁶. No se trató sólo de un descenso de la demanda, sino también de un aumento exponencial de los costes de producción. La disminución de los márgenes de producción provocó la pérdida de rentabilidad de la gran mayoría de las empresas, de manera que a partir de 1962 dejaron de repartir dividendos.

Ante esta situación de crisis, el Gobierno actuó mediante una acción concertada centrada en el sector hullero. Las bases de esta nueva política se fijaron en diciembre de 1963, en el Primer Plan de Desarrollo, pero no se aprobaron hasta la publicación de la Orden de 30 de marzo de 1965⁸²⁷. La ayuda estatal se supeditaba a la consecución, en un plazo de cuatro años, de un incremento de la producción en un 20%, del aumento de la productividad hasta alcanzar los 1100 kg/jornal, de la creación de lavaderos de alto rendimiento (superior al 90%) y del fomento de la concentración de explotaciones para conseguir mejoras en la organización del trabajo y en la capacidad financiera de las empresas. Estas acciones conllevarían una mejora de las retribuciones al capital y el trabajo⁸²⁸. Para alcanzar estos objetivos, las empresas debían presentar proyectos de "mejora y reconversión de las explotaciones"⁸²⁹. En contraprestación, el Estado español mantendría el Régimen de Ayuda a la Minería de 1964, que establecía una subvención decreciente a fondo perdido a la

⁸²⁵ Las relaciones con el promotor vienen de AHP, Dossier sur département industriel y Sagou (1981).

⁸²⁶ Sólo la siderurgia seguía siendo cliente habitual. Coll y Sudrià (1987), p. 593.

⁸²⁷ "Orden de 30 de marzo de 1965 por la que se fijan las bases generales de la Acción Concertada para el Sector Hullero español previstas en el artículo quinto de la Ley 194/1963, de 28 de diciembre, por la que se aprobó el Plan de Desarrollo Económico y Social", BOE (1961-1967).

⁸²⁸ Para ver la negociación de la Acción Concertada, véanse Anes (1997) y Areces (1987).

⁸²⁹ "Orden de 30 de marzo de 1965 por la que se fijan las bases generales de la Acción Concertada para el Sector Hullero español previstas en el artículo quinto de la Ley 194/1963, de 28 de diciembre, por la que se aprobó el Plan de Desarrollo Económico y Social", BOE (1961-1967).

producción, durante 4 años y las reducciones fiscales a la explotación⁸³⁰. Asimismo, absorbería las ampliaciones de capital de las empresas destinadas a las mejoras productivas y concedería créditos oficiales de hasta el 70% de la inversión al 6,5% de interés y reintegrable en un plazo entre 7 y 16 años. En este contexto, entró en juego SOFREMINEs.

SOFREMINEs fue creada en 1955 a iniciativas del Estado francés⁸³¹. El sector del carbón había sido nacionalizado en Francia tras la Segunda Guerra Mundial⁸³². Los accionistas de SOFREMINEs fueron empresas estatales – *ATIC services, Bureau de Recherches Géologiques et Minières y Charbonnages de France*- y los principales bancos de inversión franceses- *Banque de l'Union Parisienne* y *Paribas*-, aunque era una sociedad anónima y su vocación claramente internacional. Así lo hacía saber Alexandre Verret, presidente de Charbonnages de France, en una carta dirigida a José Antonio Suanzes en 1960⁸³³:

“Notre but a été d’apporter hors de France [...] les concours techniques souvent demandés à notre Service National. [...] Consacrée à l’étude de tous les problèmes techniques et économiques que posent le développement et l’exploitation des mines, [...] et dotée d’un statut de Société Anonyme, SOFREMINEs utilise donc toute l’expérience de ses actionnaires. Elle apporte à l’étranger toute l’aide impartiale dont peuvent avoir besoin pour leurs études techniques et économiques les organismes nationaux ou privés désireux de conserver leur indépendance dans le choix ultérieur de leur organisation productive”⁸³⁴.

SOFREMINEs se encontró pues un sector en plena transformación y que necesitaba de una empresa solvente con reputación internacional y un amplio conocimiento del mercado español. El mercado parecía pues permeable a la oferta de servicios francesa⁸³⁵. Así lo manifestaba el Cónsul de Francia en Sevilla durante Congreso anual de la asociación española de ingenieros de minas en 1964: “Les ingénieurs [...] espagnols semblent regarder

⁸³⁰ La subvención se estableció en 50, 37, 35 y 15 pesetas por tonelada producida. Díaz Faes (1979), pp. 142-143.

⁸³¹ www.sofremines.com (acceso en marzo 2010).

⁸³² Saint Marc (1961).

⁸³³ Alexandre Verret fue presidente de Charbonnages de France de 1957 a 1963, http://webcdf.brgm.fr/article.php?id_article=821 (acceso en marzo de 2010)

⁸³⁴ “Nuestro objetivo ha sido el aportar fuera de Francia [...] el concurso técnico a menudo demandado a nuestro Servicio Nacional [...]. Dedicada al estudio de todos los problemas técnicos y económicos que se desprenden del desarrollo y la explotación de minas, [...] y dotada de un estatuto de Sociedad Anónima, SOFREMINEs utiliza pues toda la experiencia de sus accionistas. Aporta en el extranjero toda la ayuda imparcial que soliciten, para sus estudios técnicos y económicos, los organismos nacionales o privados que deseen conservar su independencia en la elección ulterior de su organización productiva”. AHINI, Fondo Suanzes. Carta de Alexandre Verret a José Antonio Suanzes, con contestación del 1 de enero de 1960.

⁸³⁵ AMAE-F, Volumen 316: Relations économiques hispano-françaises 1961-1967. Nota del Embajador de Francia en España, Robert de Boissesson, sobre la reconversión del sector de la minería del carbón en España, el 25 de marzo de 1966. Francia estaba muy bien posicionada con SOFREMINEs.

à l'heure française avec ferveur⁸³⁶". SOFREMINEs no dudó en aprovechar las oportunidades que brindaba el mercado español⁸³⁷. El intermediario fue Antoine Pinay, encargado de las relaciones internacionales del Groupe SOFRE⁸³⁸. Entre 1959 y 1979, SOFREMINEs firmó 29 contratos de ingeniería de proceso con 14 empresas españolas. El contrato- tipo que ofreció SOFREMINEs era un contrato global de reestructuración integral de las distintas empresas. En los expedientes vistos en el Fondo del Ministerio de Industria del AGA y del Archivo del INI, se denominaba "asistencia técnica, reestructuración y modernización de instalaciones mineras"⁸³⁹. La duración del contrato oscilaba entre 6 y 18 meses, aunque hubo excepciones como en el caso del contrato de SOFREMINEs con Antracitas de Fabero, S.A., que se alargó por siete años⁸⁴⁰. En primer lugar, se acordaba el envío de un equipo de ingenieros que colaborarían con el personal autóctono que recogía toda la información necesaria *in situ* y elaboraba los informes en Francia. Estos informes identificaban los principales problemas de las minas españolas y proponían una serie de soluciones. En la mayoría de los casos, se abordó la reorganización interna de las empresas apostando por la mecanización de los tajos y, sobre todo, por la formación del personal en las nuevas actividades. SOFREMINEs se encargaba de planificar la explotación a largo plazo, estableciendo no sólo la estructura de la empresa, sino también la comercialización del producto. Esta reestructuración del sector llevada a cabo por SOFREMINEs determinó un buen número de despidos y aumentos considerables de la productividad global de las minas, aunque no impidió un descenso acusado de la producción. Los distintos especialistas en el sector del carbón coinciden en el hecho de que la Acción Concertada resultó un completo fracaso (cuadro 7)⁸⁴¹.

Cuadro 7. Comparación entre la producción nacional de hulla prevista real entre 1964 y 1967.

Años	1964	1965	1966	1967
Producción prevista en el Primer Plan de Desarrollo (Miles de Tm.)	12.000	12.600	13.300	14.000
Ritmo de crecimiento previsto	5%	5%	5,5%	5,2%
Ritmo de crecimiento real	- 10,6%	-6,8%	-0,5%	-3,3%

Fuente: Elaboración propia con información procedente de Díaz- Faes (1979), p. 144.

⁸³⁶ "Los ingenieros españoles parecen mirar la hora francesa con fervor", AMAE-F, Volume 320: Industrie en Espagne. Nota del Cónsul de Francia en Sevilla sobre el Congreso anual de la asociación española de ingenieros de minas en 1964. Agradezco a Esther Sánchez que me facilitara la información.

⁸³⁷ AMAE-F, Volume 316, relations économiques hispano-françaises 1961-1967. Nota de Robert de Boissesson sobre las posibilidades de la ingeniería de minas francesa en España.

⁸³⁸ ACCM, CDU 380.151, Comité Franco-Español de intercambios técnicos y ABC (22 de febrero de 1963), visita de Laureano López Rodó a Francia.

⁸³⁹ AGA, Fondo del ministerio de industria, (13) 1.04, cajas 5109, 5111, 5181, 5191, 5206, 5218 y 5232.

⁸⁴⁰ AGA, Fondo del ministerio de industria, (13) 1.04, caja 5111, expediente 159- MC, ocho contratos entre Antracitas de Fabero, S.A. y SOFREMINEs.

⁸⁴¹ Coll y Sudrià (1987), p. 601; Díaz- Faes (1979), p. 144.

Las compañías más importantes de la cuenca asturiana - Sociedad Metalúrgica Duro Felguera, Fábrica de Mieres, S.A., Industrial Asturiana Santa Bárbara, S.A. y Hullera Española, S.A.- recurrieron a SOFREMINES para salvaguardar el negocio en la región. La consultora estudió a fondo las cuatro sociedades. Su propuesta consistía en reagrupar a las cuatro empresas en una única, reunificando la explotación de las cuencas. Como había sido habitual, SOFREMINES se encargó de elaborar un plan integral. Estableció etapas de reestructuración de las diferentes explotaciones teniendo en cuenta los futuros objetivos de producción y calidad, que debían retomar la senda propuesta por la Acción Concertada⁸⁴². El plan definió la ubicación, la capacidad y las características de las distintas explotaciones. Estructuró las labores en el interior de las minas y las inversiones a realizar en cada una de ellas, además de su escalonamiento en el tiempo. Asimismo, presentó un plan de rentabilidad que incidió en la mecanización conjunta de las explotaciones y en la reducción de los efectivos⁸⁴³. Finalmente, la consultora francesa presentó varios estudios de mercado y planes de venta del producto con el fin de que la futura empresa fuese competitiva en el mercado internacional. Las conclusiones del estudio no presentaban un futuro halagüeño para el sector en España en general y en Asturias en particular. La única solución, según el informe de SOFREMINES, pasaba por alcanzar la mayor dimensión crítica posible. El concurso del Estado en la nueva sociedad se haría inevitable a medio plazo⁸⁴⁴.

Avaladas por el estudio de SOFREMINES, fueron las propias compañías las que propusieron al Estado, una concentración denominada HENOSA (Hulleras y Energías del Norte, S.A.), con un capital social de 7.000 millones de pesetas. El Estado y las empresas privadas constituirían la sociedad a partes iguales. La actividad de la empresa consistiría en explotar conjuntamente las minas de carbón y las centrales térmicas. El proyecto sufrió varios cambios, siendo el más importante de ellos el abandono de la actividad eléctrica. La solución final fue impuesta por el Decreto 486/1967, de 9 de marzo de 1967, por el que se creaba la Empresa Nacional Hulleras del Norte, S.A. (HUNOSA) con el objeto de "la explotación de minas de carbón, así como la realización de cuantas actividades con ella se relacionen"⁸⁴⁵. A las empresas antes citadas se sumaban Carbones Asturianos, S.A. y Nueva Montaña Quijano, S.A. En dicho decreto se establecía que el capital social inicial sería de 3.600 millones de pesetas, de los cuales el Estado aportaría 2.600 millones, a través del INI,

⁸⁴² AGA, Fondo Ministerio de Industria (13) 1.04, caja 5111, Expediente 28- MC- 9. Informe con resultados del contrato.

⁸⁴³ Sánchez Fernández (2003).

⁸⁴⁴ AGA, Fondo Ministerio de Industria (13) 1.04, caja 5111, Expediente 28- MC- 9. Informe con resultados del contrato.

⁸⁴⁵ AHINI, memoria anual HUNOSA (1968).

y el resto, 1.000 millones de pesetas, en especie, por las empresas hulleras asturianas que se integraban en HUNOSA. Las empresas mineras sumaban una plantilla de 20.017 trabajadores y una producción de 3.145.140 toneladas de carbón.

HUNOSA se constituyó, finalmente, mediante escritura pública otorgada el 14 de julio de 1967, con un capital de 3.380 millones de pesetas repartidos del siguiente modo

Cuadro 8. Accionariado de HUNOSA en 1968 (en porcentaje)

Instituto Nacional de Industria	76,97%
Duro Felguera	9,97%
Hullera Española	6,04%
Fábrica de Mieres	2,36%
Nueva Montaña Quijano	1,82%
Carbones Asturianos	1,75%
Industrial Asturiana Santa Bárbara	0,79%
Compañía de Carbones, Industria y Navegación	0,26%
Compañía Industrial Minero Astur	0,04%

Fuente: AHINI, Memoria anual HUNOSA (1968).

SOFREMINES, esta vez en colaboración con los consultores del INI, AUXINI Ingeniería Española, S.A. (AUXIESA), diseñó también las distintas incorporaciones a HUNOSA⁸⁴⁶. Así, a partir del 1 de julio de 1968, se sumaron a HUNOSA las empresas Hulleras de Veguín y Olloniego, Hulleras de Turón y Carbones de La Nueva; y a partir del 1 de julio de 1969, se integraron Minas de Langreo y Siero, Mina Tres Amigos y Carbones de Langreo; y del 1 de enero de 1970, Nespral y Cía., Minas de Riosa, Coto Musel y Mina La Encarnada. El crecimiento orgánico de HUNOSA supuso la práctica nacionalización del sector carbonífero en España, convirtiéndose en la tercera empresa pública minera en España, después de la Empresa Nacional Calvo Sotelo (ENCASO) y la Empresa Nacional Carbonífera del Sur (ENCASUR).

Con la creación de HUNOSA empezaba una etapa nueva en la historia del carbón mineral en España, marcada, sobre todo, por la inestabilidad social⁸⁴⁷. SOFREMINES acrecentó su presencia en España. Por un lado, colaboró más intensamente con AUXIESA, convirtiéndose en su principal socio tecnológico⁸⁴⁸. Por otro, invirtió directamente en España, creando una filial, Ingeniería Minero- Industrial, S.A. (IMINSA)⁸⁴⁹. La consultora francesa participó en IMINSA con un 48% del capital siendo cubierto el resto por diversos bancos españoles de los que, por ahora, no tenemos más noticias.

⁸⁴⁶ AGA, Fondo del ministerio de industria, (13) 1.04, caja 5206, expediente 889- MC-2 y caja 5232, expedientes 1098- M- 3 y 1098- E- 1.

⁸⁴⁷ Sánchez Fernández (2003).

⁸⁴⁸ Álvaro (2009), pp. 100- 101.

⁸⁴⁹ *La Vanguardia* (17 de noviembre de 1970).

Este examen preliminar de la consultoría técnica francesa en la España del desarrollo sugiere que las empresas francesas buscaron nichos de negocio complementarios de los grandes proyectos industriales, dominados por empresas norteamericanas, en sectores en los que ya contaban con una experiencia previa. Tuteladas por la acción combinada de los bancos y del Estado franceses, estas empresas basaron su éxito en su conocimiento del mercado, confirmando la previsión del embajador francés en España, Robert de Boissesson.

Las empresas de ingeniería francesa tenían otras ventajas. Por un lado, era una consultoría competitiva en precio puesto que, al tratarse de misiones de reorganización, la inversión necesaria no requería de grandes sumas de dinero. En ese sentido, se trataba de una consultoría, tal vez, más adaptada a la empresa española media cuyo tamaño – relativamente pequeño- podía acomodarse a la oferta francesa. Por otro lado, nuestro trabajo permite definir mejor el tipo de servicio prestado por las empresas francesas. Más que de ingeniería se trataba de consultoría técnica. Así, nuestra investigación completa los trabajos de los años setenta, en los que no se distinguía ninguno de estos conceptos, pero que han sido aceptados, casi sin ninguna crítica, por la comunidad investigadora. El trabajo también aporta nuevos datos para el estudio de la consultoría de empresa⁸⁵⁰.

5.2.3. INTERESES FRANCESES EN LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA EN ESPAÑA: SIMAGO.

Pese a las fuertes limitaciones que la renta disponible imponía al consumo privado, la década de los sesenta significó la entrada de España en la era del consumo de masas. Junto a la estabilización de la economía y la mejora relativa de los niveles de renta, se produjo la paulatina modernización de los canales de distribución⁸⁵¹. Esta nueva situación económica y el mayor consumo a partir de los sesenta animaron la constitución de nuevas empresas comerciales. Una de las consecuencias de esta lenta modernización del mercado fue la generalización del supermercado y la aparición de sociedades sucursalistas de distribución que se consolidaron al hilo del crecimiento urbano y de la introducción del autoservicio⁸⁵². En general, el sucursalismo durante los años sesenta se mantuvo muy localizado territorialmente y no fue hasta los setenta cuando algunas empresas de supermercados

⁸⁵⁰ En Kipping y Puig (2003) no se hace referencia alguna a la acción de las empresas de consultoría técnica estudiadas en este epígrafe.

⁸⁵¹ Esta modernización tuvo su eco en algunos trabajos promovidos tras el Plan de Estabilización. *Información Comercial Española* recogió buena parte de estos trabajos. Entre otros, destacan Sampedro (1959), Alcaide (1959), Andrés, Sardà et al. (1960) y González (1977).

⁸⁵² Aunque este segmento de la distribución aún no haya sido objeto de una investigación exhaustiva, pueden verse los trabajos de Maixé Altés (2010).

empezaron a salir de sus localidades de origen⁸⁵³. La excepción en el sector fue SIMAGO. El objetivo de este epígrafe es reconstruir la presencia francesa, en capital y gestión, en esta importante sociedad española de distribución minorista nacida a principios de la década de los sesenta. Su ejemplo ilustrará la aparición del capital francés en un sector totalmente nuevo con nuevos protagonistas⁸⁵⁴. En efecto, algunas de las grandes empresas de distribución en Francia (*Printemps* y *PRISUNIC*) vieron importantes oportunidades de negocio en el incipiente crecimiento del mercado español. Sin una conexión nítida con los grandes promotores franceses de la época, la banca y el Estado, basaron su éxito en dos elementos interrelacionados. Por un lado, aprovecharon el conocimiento secular del mercado y del consumidor españoles, además de contar con una buena relación con sus socios hispanos⁸⁵⁵. Por otro, explotaron el parecido razonable entre ambos mercados con la ventaja de tener el mercado francés de 10 a 15 años de adelanto. Así, aprovecharon esta experiencia para introducir importantes novedades en el sector. La principal aportación de esta investigación es reconstruir la influencia francesa en el sector de la distribución minorista en la España de los sesenta, además de explicar la formación de ventajas competitivas duraderas en un segmento de negocio poco explotado por el capital francés hasta entonces.

La Sociedad SIMAGO se constituyó el 15 de febrero de 1960, con el objeto de explotar establecimientos de venta al público “al por menor y al por mayor de toda clase de mercancías, especialmente útiles y menaje de la casa, ferretería, droguería, perfumería, artículos de plástico, electricidad, radio, artículos de alimentación, regalo...”⁸⁵⁶. Sus fundadores fueron un grupo familiar hispano- cubano que regresó a España tras la revolución castrista (SIMAGO era el acrónimo de Simó, Mayorga y Gómez). Estos emprendedores participaban del mismo bagaje que otros repatriados cubanos como Cesar Rodríguez, Pepín Fernández y Ramón Areces, hombres clave en el desarrollo de Galerías Preciados y el Corte Inglés. Todos conocían la moderna distribución norteamericana gracias a su experiencia cubana⁸⁵⁷. Desde muy pronto, dos de los asociados, Simó y Gómez Mena, se separaron del negocio quedando como socio principal y presidente José Manuel

⁸⁵³ Por ejemplo, la empresa catalana CAPRABO (familias Carbó, Botet y Elías) no abrió nuevas sucursales fuera de Barcelona hasta 1971, una tendencia bastante generalizada en el segmento sucursalista, caso de SABECO en Aragón y Cruz Mayor en Canarias. Maixé Altés (2010), p. 15.

⁸⁵⁴ El único antecedente francés se remonta a los *Almacenes Madrid- París* de la Gran Vía en Madrid de la década de los 1920. Toboso (2000), p. 266.

⁸⁵⁵ Recordemos que las Cámaras de Comercio francesas tienen presencia en España desde finales de los noventa del siglo XIX. Cf. capítulo 3.

⁸⁵⁶ Registro Mercantil de Madrid. Tomo 1397. Folio 80

⁸⁵⁷ Véanse Toboso (2001, 2002 y 2007) y Cuartas (2005).

Mayorga⁸⁵⁸. El capital inicial de SIMAGO fue de seis millones de pesetas y su primera apertura fue en la popular glorieta de Embajadores de Madrid. Era ésta una zona densamente poblada por una clase social con poder adquisitivo medio-bajo. Aunque su aceptación fue buena, tres años después la compañía sólo contaba con cuatro establecimientos en total (Madrid, Santander, Oviedo y Gijón) y afrontaba unos evidentes problemas de gestión⁸⁵⁹.

Mayorga se dio cuenta de que SIMAGO necesitaba del asesoramiento extranjero para sobrevivir. Su elección apuntó entonces al líder europeo en el segmento de los almacenes populares, *PRISUNIC*, cadena que pertenecía al Grupo *Printemps*, creado en 1865⁸⁶⁰. Ante la lúcida llamada de socorro de Mayorga, *PRISUNIC* envió a uno de sus consultores, Jean Pierre Dollberg, por medio de su filial, la consultora *Paul Planus*⁸⁶¹. Después de unos meses de estudio y ante la delicada situación financiera de la empresa, Dollberg propuso un plan de choque para sanear las cuentas y racionalizar las relaciones con clientes y proveedores⁸⁶². Ante todo, el equipo de consultores de Dollberg reconoció el potencial de SIMAGO. La fórmula desarrollada por la cadena respondía a la de almacenes populares situados en el centro de las ciudades y en los barrios más populares, pues buscaban una clientela de proximidad. Ponían a la venta una serie limitada de artículos con el objeto de satisfacer las necesidades corrientes de un hogar de tipo medio. Así, la oferta se componía de unos 1.500 artículos, fundamentalmente alimentos no perecederos, confección (niños, señora, caballero, lencería, calzado, accesorios), bazar y varios (papelería, discos, libros, deporte, ropa del hogar). Los alimentos eran un reclamo para los clientes, que diariamente acudían al establecimiento a hacer la compra, y que dada la diversidad de artículos, se encontraban con la posibilidad de comprar otro tipo de mercancías. El potencial de la cadena se basaba pues en que podía dar servicio a todo tipo de clientela. Por un lado, satisfacía a una población con cada vez mayor poder adquisitivo y, por otro, buscaba sus clientes en el entorno próximo, especialmente en las amas de casa, que representaban más del 90% de la clientela.

Para que la fórmula tuviese éxito, Dollberg apostó por un crecimiento rápido, siguiendo los pasos que *PRISUNIC* había dado con unos 15 años de adelanto. Para ello, estableció una guía de criterios que regirían la futura política de la empresa⁸⁶³. Esta guía tenía dos ejes

⁸⁵⁸ Toboso (2002), pp. 90- 93.

⁸⁵⁹ Castro (2008b), p. 5 y *Libre Service Actualités* (LSA en adelante) nº 470 (22 de noviembre de 1973).

⁸⁶⁰ Caracalla (1989).

⁸⁶¹ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973).

⁸⁶² LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973). Entrevista a Jean Pierre Dollberg.

⁸⁶³ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973). Entrevista a Jean Pierre Dollberg.

fundamentales: las futuras implantaciones y la política de precios. En cuanto a la política de aperturas, se privilegiaría la instalación en ciudades con un mercado potencial mínimo de 40 ó 50.000 personas, buscándose una ubicación preferente de los establecimientos en el centro de las ciudades, en barrios populares y en ciudades satélites. El segundo eje consistía en llegar a una unificación de los precios en todo el territorio nacional y mantener del precio de venta entre un 10-15% más barato que las fórmulas comerciales clásicas. Así, introdujo importantes innovaciones en gestión de compra-venta en el sector. Redujo los precios de compra, al adquirir grandes cantidades de los proveedores, algo inusual en el mercado español. La reducción de los precios de compra se vería reforzada por unos márgenes más ajustados que deberían compensarse con una mayor rotación de los productos. Se introdujo, al mismo tiempo, una política de promociones y ofertas, de común acuerdo con los fabricantes, para atraer a los clientes. Para ello, la empresa debía contar con muchos puestos de venta, de ahí que el éxito radicara en un crecimiento rápido. Finalmente, se debían reducir los gastos de explotación y administración, mediante la práctica del autoservicio y la limitación de contratación de personal. Estas innovaciones, que algunos autores consideran de origen americano, habían sido probadas con éxito por *PRISUNIC* en Francia y, ante la similitud de ambos mercados, tuvieron importantes consecuencias en la cuenta de resultados de SIMAGO⁸⁶⁴.

Ante la mejora de la situación, Mayorga decidió otorgarle a Dollberg, a un francés sin ningún manejo del castellano, las riendas de su empresa⁸⁶⁵. Dollberg aceptó el reto y, con él, también lo hizo *PRISUNIC* –y, por ende, *Printemps*, que vio las oportunidades de negocio en el mercado español, tal vez como una avanzadilla para competir en el segmento de los grandes almacenes⁸⁶⁶. El acuerdo tuvo lugar en 1963, fecha en la que se pudo empezar a reproducir en España el concepto francés de los supermercados populares. Como se desconocía la posible reacción del público, la llegada fue progresiva: lo primero fue anunciar que *PRISUNIC* organizaría periódicamente “Semanas de Francia” en los establecimientos SIMAGO, en las que vendería sus propios productos⁸⁶⁷. El éxito de la iniciativa aceleró el desembarco. Se abrieron nuevas sucursales por todo el país, se diversificó la oferta, se adquirió un edificio de seis plantas en la calle Cartagena de Madrid, en el que se instalaron las oficinas centrales y en 1969 se inauguró un amplio almacén de

⁸⁶⁴ FBU, memoria anual SIMAGO (1965). Maixe Altés (2010).

⁸⁶⁵ Fondo Banco Urquijo (FBU), memoria anual SIMAGO (1963).

⁸⁶⁶ Toboso (2000), p. 266. El único antecedente de grandes almacenes en España había sido el sonoro fracaso de los Grandes Almacenes Madrid- París en la madrileña calle de la Gran Vía allá por los años veinte.

⁸⁶⁷ AGA Fondo AA.EE., AGA (10)97 54/11484, Carta de la secretaría de comercio de la Embajada de España en París.

mercancías junto al aeropuerto de Madrid-Barajas y se amplió el capital de la Sociedad se aumentó a cien millones y dando entrada a accionistas, consejeros y ejecutivos extranjeros, especialmente franceses (cuadro 9)⁸⁶⁸.

Dos elementos sobresalen del consejo de SIMAGO. En primer lugar, se puede observar el equilibrio de fuerzas entre *PRISUNIC* –por medio de la central de compras del grupo *Printemps SAPAC* y de las *Galeries Parisiennes*- y SIMAGO, con Dollberg como enlace entre ambas empresas. La presencia de consejeros pertenecientes a los diversos bancos respondía a las importantes necesidades de financiación a corto plazo de la empresa derivada de la alta rotación de mercancías. A pesar de la presencia de *De Neuflyze*- BANKUNION y de EUROBANCO vinculados a Paribas y a SG, respectivamente, no parece que en esta ocasión se deba asignar a los bancos el papel de promotores. No encontramos en las memorias de los bancos mencionados ninguna referencia a SIMAGO, más allá de la presencia en el cuadro de participaciones⁸⁶⁹. La iniciativa del negocio recayó en protagonistas ajenos a grupos bancarios. La presencia de Carlos March y del Banco Exterior de España en el consejo confirmaría el papel *financiador* de los bancos de la empresa.

Cuadro 9: Consejo de administración de SIMAGO a 31 de diciembre de 1965.

Nombre	Filiación
Carlos March	Banca March
Jacinto Montealagre	Banco Exterior de España
Narciso Andreu	BANKUNIÓN
Henri Freppel	<i>De Neuflyze</i>
Manuel Laffon	EUROBANCO
Gilbert Weill	<i>Galeries Parisiennes</i>
David Peake	<i>Kleinwort Benson LTD</i>
André Lantier	<i>SAPAC</i>
François Garnier	<i>SAPAC</i>
Gabriel del Valle	SIMAGO
J.M Mayorga	SIMAGO
J.P. Dollberg	SIMAGO/ <i>PRISUNIC</i>

Fuente: LSA nº 370 (22 de noviembre de 1965).

A pesar de la buena sintonía con el consejo de administración, los gestores franceses hubieron de recurrir a toda su experiencia en el sector para llevar a buen puerto el proyecto. “Connaître l’avenir est terriblement utile, nous avons gagné beaucoup de temps”, comentó Dollberg en una entrevista a *Libre Service Actualités (LSA)*, la prestigiosa revista francesa especializada en distribución⁸⁷⁰. Pero aunque el mercado español se encontraba, a

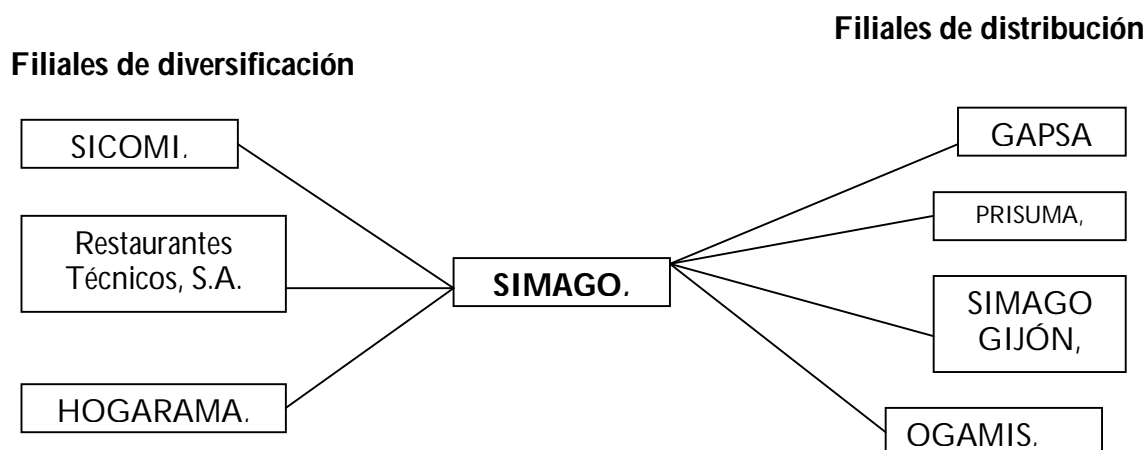
⁸⁶⁸ FBU, memoria anual SIMAGO (1965).

⁸⁶⁹ FBU, memorias anuales BANKUNION, Paribas, *De Neuflyze* y EUROBANCO (1964- 1979).

⁸⁷⁰ “Conocer el futuro es tremendamente útil, hemos ganado mucho tiempo”, LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973).

finales de los sesenta, en una situación similar a la del mercado francés en los años cincuenta, si SIMAGO quería competir con los grandes grupos españoles, El Corte Inglés y Galerías Preciados, tenía que formar una empresa de carácter nacional. En España, esto suponía un gran reto: faltaban suministradores a nivel nacional, faltaba personal cualificado y tanto el modelo urbanístico como el entramado legal eran adversos. Para afrontar el reto, SIMAGO creó un grupo entre 1965 y 1969 y diseñó un complejo organigrama de empresas al servicio de SIMAGO (Diagrama 1). Dollberg sabía que la integración vertical era la única manera de conseguir una talla crítica suficiente sin depender en exceso de una sola rama.

Diagrama 1. Organigrama del Grupo SIMAGO en 1969.



Fuentes: Elaboración propia con FBU, memoria anual SIMAGO (1973), Toboso (2002) y *Distribución Actualidad* (DA, de ahora en adelante).

A finales de 1969, ocho sociedades componían el grupo:

- SIMAGO S.A y tres filiales de distribución: Grandes Almacenes Populares S.A. (GAPSA), PRISUMA S.A. y SIMAGO Gijón.
- Sociedad Inmobiliaria Comercial (SICOMI, S.A.), la filial inmobiliaria del grupo.
- Restaurantes Técnicos, S.A. que cubrían tres actividades: restaurantes en autoservicio (Topics), servicio de comida a hospitales, colegios y empresas y máquinas dispensadoras automáticas.
- OGAMIS Internacional S.A., empresa dedicada a la exportación-importación.
- HOGARAMA S.A., empresa especializada en el hogar.

Con este entramado y en locales de poco más de 1.000 m², SIMAGO repartía el bazar y los productos frescos a partes casi iguales, con unas 1.500 referencias, entre las que se potenciaron las marcas propias SIMAGO y TAURO⁸⁷¹. En ese sentido, una idea pionera del grupo, el diseño blanco y aséptico de los productos propios explica que se llamen en

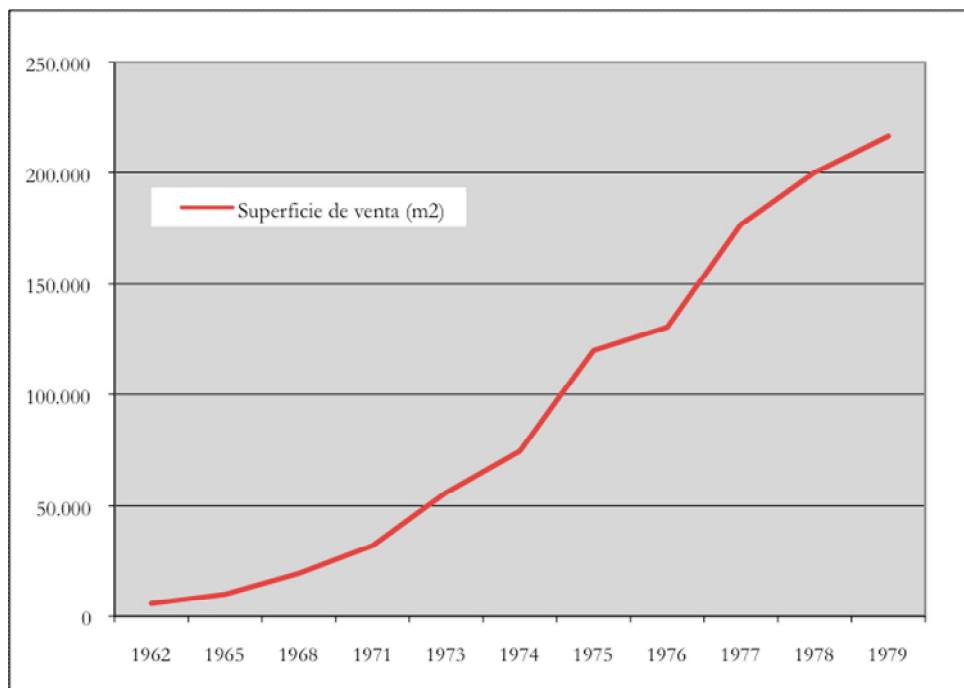
⁸⁷¹ FBU, memoria anual SIMAGO (1973).

España “marcas blancas”⁸⁷². El grupo realizaba una política de descuento “suave” (*soft discount*).

La gestión del grupo era muy personalista. Con línea directa con la dirección, Dollberg agrupó en torno a él y en forma piramidal cuatro divisiones distintas (bazar, alimentario, menaje y restauración) con cuatro directores a la cabeza. Ellos eran los que regían los destinos de 3.600 empleados organizados en grupos de empresas de carácter social y deportivo. SIMAGO apostó claramente por la formación interna de sus trabajadores: patrocinaba becas para sus empleados en todos los niveles de la enseñanza, impartía con asiduidad cursos de formación para empleados y jefes y tenía un club deportivo⁸⁷³.

En cuanto a la adaptación al urbanismo español y para recortar costes de inmovilizado, Dollberg y su equipo idearon un revolucionario sistema de construcción de locales: compraban a plazos los terrenos y llegaban a acuerdos con promotores inmobiliarios a los que permitían construir edificios dejando libre la planta baja. Paralelamente, la filial inmobiliaria del grupo (SICOMI) se hacía con los locales construidos y los alquilaba a la matriz⁸⁷⁴. Las empresas del tipo de SICOMI sólo podían alquilar sus locales, no venderlas. Así quedaban exentas de impuestos. El ahorro era de hasta un 50% en el precio de construcción. La fórmula fue un completo éxito como se puede ver en el gráfico.

Gráfico 6. Evolución de la superficie de venta de SIMAGO (1962- 1975) en m²



Fuente: Elaboración propia con *Distribución Actualidad* nº 118 (Junio de 1985).

⁸⁷² Alcaraz et al. (2009), p. 9.

⁸⁷³ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973).

⁸⁷⁴ Ibíd.

Nueve años después de ponerse en marcha la Sociedad, su capital había pasado de los 6 millones iniciales de 1960 a 285⁸⁷⁵. La etapa de mayor expansión del grupo tuvo lugar entre 1965 y 1975; en estos diez años se abrieron treinta y nueve sucursales. En 1968 contaba con una plantilla de 1.500 empleados, tenía centros en 19 ciudades y contaba con más de 30.000 metros cuadrados de venta⁸⁷⁶. Aunque la cuota de mercado de los almacenes populares en España a finales de los sesenta no llegaba al 1%, mientras que en Francia superaba el 3%, en 1970 SIMAGO facturaba 15.000 millones de pesetas y tenía una plantilla 6.000 personas. A principios de los setenta, se presentó un plan de cinco años para ser el número uno de la distribución en España⁸⁷⁷. Aunque la posición de El Corte Inglés parecía difícil de alcanzar, a finales de 1976 ya había 50 establecimientos SIMAGO repartidos por toda la geografía nacional⁸⁷⁸.

SIMAGO puede considerarse la primera cadena de almacenes populares de España. Nuestra investigación revela que se trató, sobre todo, de un pionero que, gracias a la intervención de gestores franceses, introdujo importantes novedades en procesos de comercialización que no habían sido explorados hasta entonces en el mercado español. La introducción de un supermercado en cada establecimiento, la política de precios de descuento “suave” o la introducción de las primeras “marcas blancas”, son algunas de las innovaciones comerciales. A éstas hay que unir una gestión de stock o una política inmobiliaria revolucionarias para la época.

Su conocimiento del mercado español y la similitud entre éste y el francés fueron la base de unas ventajas competitivas que convirtieron a SIMAGO en el número dos de la distribución minorista en España hasta finales de los años setenta⁸⁷⁹. Este hecho, unido a la escasa competencia en el sector, supuso una notable y rápida expansión de la empresa, además de una progresiva diversificación que ya ha sido descrita. Para este trabajo, el caso de SIMAGO documenta, además, la llegada del capital y de las capacidades francesas a un sector nuevo y con nuevos protagonistas, más desligados de la banca y el Estado galos, en un momento de importantes transformaciones en la economía y la sociedad españolas. Es compatible con la tendencia descrita a lo largo de este capítulo. En efecto, alejados de la mayoría de los grandes negocios de la España de la planificación, los intereses franceses se

⁸⁷⁵ FBU, memoria anual SIMAGO (1969).

⁸⁷⁶ Toboso (2002), p. 95.

⁸⁷⁷ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973).

⁸⁷⁸ LSA, nº 604 (2 de diciembre de 1976). La progresión continuó: a 31 de diciembre de 1984, SIMAGO contaba ya con 134 establecimientos de diferentes características. DA, nº 118 (junio de 1985).

⁸⁷⁹ DA, nº 118 (junio de 1985).

hicieron fuertes en sectores en los que primaban la experiencia y las relaciones personales, activos galos derivados de una secular presencia en el suelo español y de una probada capacidad de negociación e intermediación.

Conclusiones.

Basado en el análisis de fuentes primarias y secundarias poco o nada explotadas por los especialistas así como en la revisión de fuentes bien conocidas, este capítulo contribuye a conocer mejor los mecanismos de adaptación a un mercado cambiante y competitivo. La principal aportación del capítulo consiste en explicar cómo reaccionaron los grandes actores de la inversión francesa frente a la pérdida de posiciones del capital galo en el mercado español. A pesar del ascendente cultural francés sobre las clases dirigentes españolas y de contar con la activa participación del Estado francés en la promoción de actividades en España, Francia no fue competitiva en los grandes proyectos industriales que se gestaron en la década de los sesenta y en los primeros setenta. Sin embargo, nuestra investigación revela que el capital se hizo fuerte en la provisión de servicios financieros y de consultoría técnica, además de conseguir una posición dominante en el sector de la distribución comercial minorista.

De nuestro análisis de las estrategias seguidas por las empresas francesas en España y desde Francia se desprenden dos conclusiones generales. En primer lugar, el modelo histórico seguía vivo en los años sesenta y setenta del siglo XX. Sus principales protagonistas en la segunda mitad del siglo XIX, el Estado y la banca por este orden, seguían ejerciendo desde la metrópoli una gran influencia sobre las actividades económicas galas en el mercado español. Sin embargo, este modelo de inversión trató de adaptarse no sólo a la presencia de competidores internacionales sino también a las necesidades del nuevo mercado español. No siempre lo logró. El fracaso de buena parte de los grandes proyectos industriales es el ejemplo más claro de ello. En otros casos, como en la banca, la consultoría técnica y la distribución comercial, las sinergias derivadas de su presencia histórica en el mercado español fueron suficientes para identificar y explotar nuevas oportunidades de negocio. Este extremo confirmaría, en este periodo, la hipótesis de que los modelos de inversión internacional se basan en el conocimiento del entorno y en la experiencia acumulada tal y como sugiere el enfoque de los recursos y capacidades de la empresa (*resource-based view of the firm*).

Esto no es incompatible con la segunda conclusión general del capítulo que introduce nuevos elementos. En primer lugar, a pesar de la persistencia del modelo francés, queda

claro que aparecen nuevos actores en sectores nuevos, sin aparente relación directa con el Estado y la banca, como demuestra el ejemplo la distribución comercial. En segundo lugar, se observa una *terciarización* de la inversión francesa, en la que participaron también los actores clásicos, aunque no siempre con el éxito deseado, como revela la introducción de innovaciones financieras. Finalmente, especialización en el sector servicios propició cambios en los socios locales que se hicieron más activos. En efecto, en la mayoría de los casos estudiados en el capítulo, la empresa española dio el primer paso para iniciar los negocios con empresas francesas. Ocurrió con las entidades financieras, con la reconversión de la minería en España y con el estudio de la segunda empresa de distribución comercial, SIMAGO. En todos ellos, el capital español empezó siendo cliente o paciente antes de convertirse en asociado. Sin duda, el marco institucional español, más intervencionista, tuvo importantes efectos en la relación entre empresas francesas y españolas. Este cambio en el equilibrio de fuerzas, de una enorme importancia para el caso que nos ocupa, se convirtió en una nueva señal de identidad del modelo de inversión galo en España. Estos cambios comenzaron a darse justo en el mismo momento en que la economía española se reorientó de Estados Unidos a la Comunidad Económica Europea, tras la firma del Acuerdo Preferencial de 1970. El cómo se posicionó la inversión francesa ante este cambio de rumbo será analizado en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 6: LA CONSOLIDACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN FRANCÉS NUEVO, 1975- 2006.

“L’Espagne, toujours attentive sur trois continents, a pris maintenant la décision d’affirmer ses racines en Europe, notre destinée est donc tracée”.
Gregorio López Bravo, ministro de Asuntos Exteriores, 15 de septiembre de 1970⁸⁸⁰.

Introducción

El último franquismo y los más de treinta años de democracia en España han supuesto la casi total transformación del modelo estudiado en este trabajo. En los capítulos anteriores, sin embargo, se han identificado ya elementos explicativos del paso de un modelo de inversión de base industrial a otro especializado en la provisión de servicios.

La llegada de la democracia a España, unida a las consecuencias de los distintos choques petrolíferos de 1973 a 1979, significó un cambio en la orientación económica y política del país. Debido al colapso del sistema de Bretton Woods, el paulatino repliegue de la IED de los Estados Unidos -en Europa en general y en España en particular- fue compensado, desde finales de los setenta y principios de los ochenta, por una decidida apuesta española por sus socios europeos como proveedores y como mercados. En este contexto, Francia aprovechó su vecindad y su ascendiente histórico para patrocinar y tomar ventaja de la incorporación española a la CEE, aunque no siempre fuera sencillo. La progresiva apertura de la economía española, junto con la activa competencia de la economía alemana, fueron los acicates más importantes para un auténtico desembarco comercial e inversor de las empresas francesas. Podemos avanzar que se trata del periodo con mayor presencia económica francesa en España desde la segunda mitad del siglo XIX.

El objetivo del capítulo no es sólo mostrar la preponderancia económica francesa, sino analizar las nuevas pautas de inversión. Al hilo de una terciarización de la propia economía gala, descubriremos que el capital francés se hizo fuerte en España en la provisión de servicios tal y como se había consignado en anteriores capítulos. Estas iniciativas significaron cambios profundos en el modelo heredado del siglo XIX, puesto que fue protagonizado por actores nuevos, casi independientes de poderes políticos y bancarios.

El capítulo consta de tres epígrafes. En el primero nos ocupamos, brevemente, del laborioso proceso de adhesión de España a la CEE, desde el Tratado Preferencial de 1970 hasta la definitiva incorporación el 1 de enero de 1986. En este proceso, Francia no siempre fue un aliado fiel, aunque la fuerza de los intereses comunes y las oportunidades de

⁸⁸⁰ “España, siempre atenta a tres continentes, ha tomado ahora la decisión de afirmar sus raíces en Europa, nuestro destino está pues trazado”, ABF, Legajo 1370200501 (15), revue de presse, declaraciones a *Les Échos* (15 de septiembre de 1970).

negocio que ofrecía el mercado español pesaron más que la desconfianza secular entre ambos países. A continuación reconstruimos las principales magnitudes macroeconómicas entre los dos países, prestando atención a las principales empresas instaladas en España a lo largo del periodo, donde se vislumbra el sesgo hacia la provisión de servicios ya mencionado. El segundo y tercer epígrafe están dedicados a estudios de sector. En el segundo, nos centramos en los esfuerzos de la banca francesa por adaptarse y adelantarse, no siempre con éxito, a los nuevos condicionantes de la economía española. Finalmente, el tercer epígrafe se ocupa de la implantación de las grandes empresas de distribución minorista (*retailing*) identificando a sus protagonistas y sus diferentes pautas de inversión en un segmento casi virgen para el capital extranjero.

El examen de la terciarización de la inversión francesa en España es pues uno de las aportaciones más relevantes de este capítulo. Desde el punto teórico, el trabajo ofrece información sobre la aplicación de las distintas teorías sobre la inversión internacional en sectores que han recibido una atención menor por parte de los investigadores, como la banca y la distribución minorista. Los principales estudios sobre el sector bancario los publicaron Herbert G. Grubel y Jean M. y Peter H. Gray a finales de los años setenta⁸⁸¹. Apoyada en estos trabajos pioneros, el nuestro arrojará luz sobre los modos de entrada y permanencia de la banca francesa en España a partir de los setenta⁸⁸². Desde el punto de vista de la distribución minorista, el tercer epígrafe otorga profundidad temporal a los estudios que analizan las distintas estrategias para cruzar fronteras y permanecer en el mercado, en particular el enfoque de la escuela de Uppsala⁸⁸³. El estudio de ambos sectores servirá para comprobar hasta qué punto influye el país de origen en la formación de ventajas comparativas de una empresa. De manera general, el capítulo examinará la evolución de la *receptividad* del Estado que acoge la IED en distintas circunstancias⁸⁸⁴.

6.1. El acercamiento a Europa y a Francia.

El Tratado Preferencial de España con la CEE firmado en 1970 supuso el primer paso hacia la integración española en Europa. El cambio de régimen aparecía como el

⁸⁸¹ Grubel (1977); y Gray y Gray (1981)

⁸⁸² Guillén y Tschoegl (2007)

⁸⁸³ Se diferencia entre estrategias de inversión internacional: una global con decisiones centralizadas, una multinacional atendiendo a particularidades locales y una estrategia financiera con simples inversiones en cartera y se clasifica al inversor en base a las diferentes estrategias de expansión. Se distinguen cuatro tipos de "internacionalistas": los prudentes, los "envalentonados", los agresivos y los inversores globales. Salmon y Tordjman (1989) y Treadgold (1988).

⁸⁸⁴ Estas ventajas provienen, en su mayor parte, de lo que Kogut denomina el conocimiento social compartido (*shared societal knowledge*). Al igual que ocurre con el mercado y la IED, se transmiten de manera más lenta entre países que entre empresas de una misma nacionalidad. Tschoegl (1987), Jones (1992) y Kogut (1993). Cf. capítulo 1.

salvoconducto necesario para ello⁸⁸⁵. Sin embargo, no fue un camino sencillo y Francia no resultó ser el aliado esperado, sobre todo a partir de 1979. Representada por Valérie Giscard D'Estaing, la conducta francesa resultaba paradójica en la medida en que multiplicaba a partes iguales las declaraciones amistosas favorables a la adhesión de España y las objeciones a su entrada en la CEE⁸⁸⁶.

La actitud francesa de desconfianza hacia España, que no era nueva, vino determinada por varias razones. En primer lugar, los efectos del Tratado de 1970 parecían haber favorecido más nítidamente a las empresas españolas que a las francesas⁸⁸⁷. En investigaciones anteriores, demostramos que el nuevo marco legal había permitido acelerar el proceso de internacionalización de ciertas empresas españolas en el sur de Francia y en la región parisina⁸⁸⁸. Asimismo, supuso un aumento de las ventas españolas hacia Francia, sin que esta tendencia se viera reflejada proporcionalmente en las ventas francesas en España⁸⁸⁹. Los intercambios bilaterales se habían triplicado entre 1970 y 1977, pero la balanza comercial se había inclinado desde 1976 a favor de España en unos 1.200 millones de pesetas anuales⁸⁹⁰. En segundo lugar, los recelos franceses procedían de la escasa complementariedad de ambas economías. Al igual que Italia, Francia temía la competencia de la producción española. Los mayores problemas para la economía francesa provenían de la producción agrícola española, que obligaría a adaptar la Política Agraria Común (PAC). Otros sectores productivos españoles como la siderurgia, el sector textil, el calzado, los astilleros y la pesca constituían una amenaza para la economía francesa. Asimismo, se temía que el coste de la convergencia de la economía española, con una tasa de paro superior al 17%, fuera excesivo y desbaratara la financiación del presupuesto comunitario.

Ni la violenta reacción de los agricultores franceses, ni la reticencia del Gobierno francés a colaborar en la lucha contra la organización terrorista ETA (*Euskadi Ta Askatasuna*) ayudaron a normalizar las relaciones entre ambos países⁸⁹¹. Sin embargo, a pesar de las diferencias, el acercamiento parecía inevitable. Por un lado, los negociadores españoles sabían que el reconocimiento de su identidad internacional pasaba por su integración en la CEE. Si todos los gobiernos españoles, desde el centrista de Adolfo Suárez (1976- 1981)

⁸⁸⁵ Véanse, entre otros, los trabajos de Badosa Pagès (2005) y Piedrafito, Steingberg y Torreblanca (2007).

⁸⁸⁶ Acuña (1986), Armero (1988), Cohen (1985) y Chastagnaret (1991).

⁸⁸⁷ Busturia (1994), p. 170; González- Gómez del Miño (1991) y Grosser (1984).

⁸⁸⁸ Castro (2009b).

⁸⁸⁹ Cf. capítulo 5.

⁸⁹⁰ Granell (2007), pp. 16- 27.

⁸⁹¹ Una recopilación periodística de lo sucedido en Imbert (1986). Sobre la colaboración antiterrorista francesa, véanse algunos editoriales de Juan Tomás de Salas en *Cambio 16*. Por ejemplo, el publicado el 5 de enero de 1981: "L'ETA, c'est moi". También, Morán Blanco (1997), Busturia (1994), pp. 143- 146. y Mansvelt (2005).

hasta el socialista de Felipe González (1982- 1996), expresaban amargura por el retraso de las negociaciones, también sabían que su éxito dependía de su acercamiento a Francia, uno de los principales promotores de la Comunidad. Quién mejor lo entendió y más trabajó por ello fue Fernando Morán, ministro de Asunto Exteriores en el primer Gobierno de Felipe González (1982-1985)⁸⁹². Por otro, los negociadores galos comprendieron que interesaba una reorientación de la CEE hacia sur para contrarrestar la importancia de Alemania⁸⁹³. El cambio de actitud francés lo ejemplificó el presidente francés François Mitterrand (1981-1995), que desde comienzos de 1984, abogó por la entrada de España en la CEE⁸⁹⁴. El proceso que culminó con Las Actas de Adhesión de España y Portugal, ratificadas el 12 de junio de 1985, y que entrarían en vigor el 1 de enero de 1986. Con la adhesión, España iniciaba un periodo inédito de convergencia hacia los niveles de vida europeos. Esta convergencia afectó a las relaciones con los actores de la inversión directa francesa en España.

Los choques petrolíferos de 1973 y 1979 supusieron para España una reorientación progresiva de socios comerciales y financieros, alejándose paulatinamente de los Estados Unidos para acercarse más a la Europa occidental. Los efectos del cambio se notaron más en las ventas españolas (gráfico 1b) que en sus importaciones (gráfico 1a). En ambos casos, la pérdida de posiciones de EE.UU. se hizo nítida, sobre todo hasta principios de los ochenta. En ese sentido, Francia ocupó la posición que le otorgaba su vecindad. Casi desde el principio de los setenta, tras el Tratado Preferencial, se convirtió en el primer cliente de España, con cierta diferencia (más del 15% de las exportaciones españolas hasta 1986 y casi el 20% de las mismas después de esta fecha). En cuanto a las compras españolas, dos países fueron claramente beneficiados por el acercamiento español a Europa: Francia y Alemania. Ambos países se turnaron en el primer puesto de las importaciones españolas desde la entrada de España en la CEE. Francia representó entre un 8% y 10% de las importaciones españolas hasta 1986. A partir de ahí, sus ventas se situaron en torno al 15% en los ochenta y entre 16% y 20% en los noventa.

⁸⁹² Morán (1990).

⁸⁹³ Mitterrand (1986).

⁸⁹⁴ Mitterrand (1986) y *ABC* (11 de febrero de 1984 y 27 de febrero de 1984).

Gráfico 1a. Comercio exterior de España con Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1973- 2008 (importaciones).

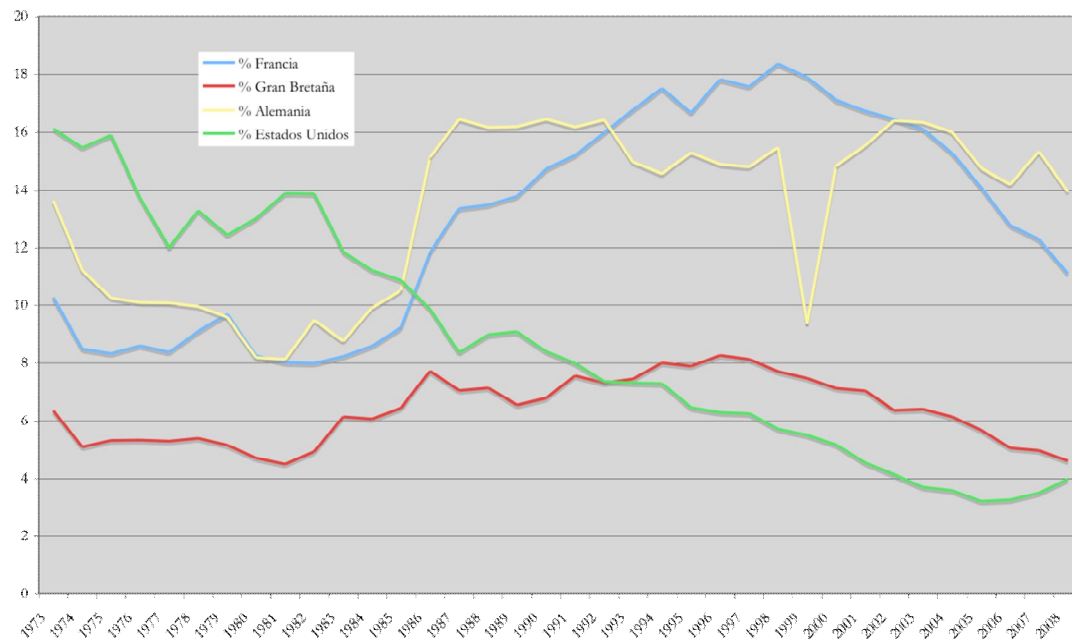
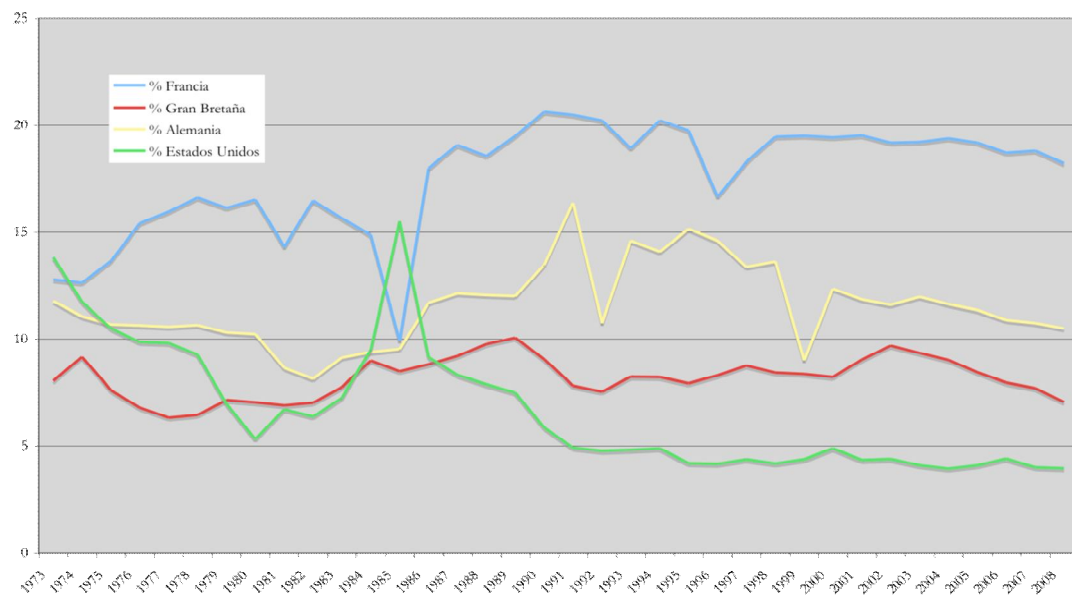


Gráfico 1b. Comercio exterior de España con Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1973- 2008 (exportaciones).



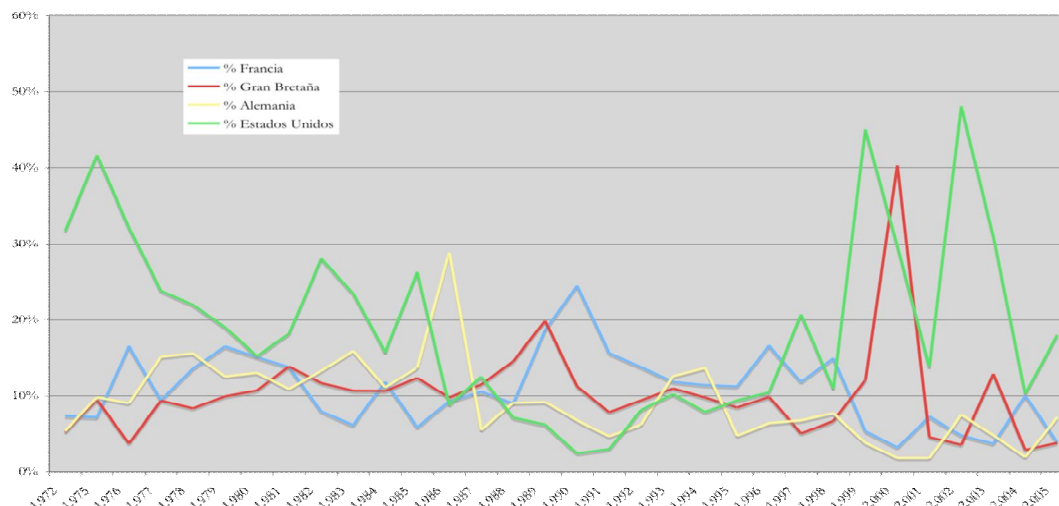
Fuentes: Elaboración propia con las Estadísticas del Comercio Exterior de España (1973- 2008). Anexo 2.

La composición sectorial del comercio hispano- francés ha ido variando en el tiempo desde principios de los setenta. Nuestra investigación revela una preeminencia del material de transporte tanto en las importaciones como las exportaciones españolas, sobre todo a partir

de 1980⁸⁹⁵. En cuanto a las ventas españolas, la adhesión del país facilitó la venta de productos agrícolas, aunque no inundó el mercado francés como se había previsto⁸⁹⁶.

Las estadísticas de inversión directa reflejan una tendencia parecida a la del comercio exterior, aunque menos acusada (gráfico 2).

Gráfico 2. Flujos de inversión directa en España de Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos, 1973- 2006 (en porcentajes).



Fuentes: Ministerio de Industria (1983- 1992): *Registro de Inversiones Extranjeras*.

Se observa una tendencia a la baja por parte de EE.UU. hasta principios de los noventa. En ese periodo, los países europeos reemplazaron a la inversión americana. De nuevo, Alemania y Francia lideraron el proceso, sobre todo en el periodo que va desde la entrada de España en la CEE hasta la instauración del Espacio Económico Europeo (EEE) en 1993 del cual hablaremos más tarde (cuadro 1). Destaca también la preponderancia tomada por los Países Bajos al principio de los noventa, hecho que se explica por la utilización, por parte de empresas no europeas, de este país como plataforma de inversión⁸⁹⁷. Es interesante señalar el nuevo cambio de socios que se observa al final del periodo, coincidiendo con los gobiernos conservadores de José María Aznar, polarizándose los flujos de inversión hacia EE.UU. y Gran Bretaña especialmente.

⁸⁹⁵ Ministerio de Economía y Hacienda (1970- 2008): *Estadísticas del Comercio Exterior de España*.

⁸⁹⁶ Busturia (1994), p. 251.

⁸⁹⁷ Para encontrar alguna explicación acerca de la utilización de los Países Bajos como plataforma de exportación e inversión, De Goey y Wubs (2008); y Sluyterman y Wubs (2009).

Cuadro 1. Flujos de inversión directa exterior en España, 1985- 1992

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Francia	28.788	25.052	50.075	64.763	160.472	446.167	354.571	261.818
Alemania	28.905	104.510	26.831	62.841	83.673	122.949	97.423	118.368
Italia	6.295	2.531	67.088	9.115	38.469	83.422	54.292	67.842
Gran Bretaña	18.237	27.890	45.420	110.568	142.701	150.009	214.000	109.575
EE.UU.	62.340	32.066	40.145	33.669	50.873	44.674	69.328	152.406
Japón	14.133	9.906	33.288	13.201	23.475	36.169	47.495	25.242
Países Bajos	20.002	30.473	122.452	186.505	190.424	379.360	651.760	552.152

Fuentes: Ministerio de Industria (1985- 1992): *Registro de Inversiones Extranjeras*.

Un examen de las principales empresas con capital francés en el mercado español nos dará pistas sobre su distribución sectorial y, sobre todo, sobre la evolución de la misma. Con las fuentes disponibles, hemos elaborado dos listados en dos fechas diferentes: 1972, 1992 y 2006 (cuadros 2 y 3).

Cuadro 2. Veinte mayores empresas españolas con control francés en España en 1972.

Empresa (% capital francés)	Sector	Año fundación	Ranking⁸⁹⁸
F.A.S.A Renault (100%)	Automóviles	1.954	11
S.A.F.E. Michelin (100%)	Neumáticos	1.931	28
Citroën Hispania (45%)	Automóviles	1.957	45
Aluminio de Galicia (75%)	Siderurgia	1.962	68
S.A. Fibras Artificiales (60%)	Textil	1.922	92
Danone S.A. (100%)	Alimentación	1.929	108
Cristalería Española (90%)	Vidrio	1.905	114
Sdad. Minero- metalúrgica Peñarroya (90%)	Minería	1.881	180
Massanés y Grau (70%)	Alimentación	1958	190
Resinas Poliésteres S.A. (40%)	Productos químicos	1.962	192
S.E. Oxígeno (64%)	Productos químicos	1909	195
Vidrieras de Castilla (90%)	Vidrio	1.920	207
Compañía Andaluza de Minas (100%)	Minería	1.904	315
Vidriera Vilella, S.A. (90%)	Vidrio	1.924	374
Cía de Contadores y Materiales Industriales, S.A. (75%)	Material Eléctrico	n.e.	411
Ugiquímica, S.A. (77%)	Productos químicos	1950s	488
Sdad. Ibérica de Construcciones Eléctricas, S.A. (35%)	Material Eléctrico	1.924	496
Grafitos Eléctricos del Noroeste S.A. (40%)	Siderurgia	1950s	552
Tenería Moderna Franco Española (75%)	Textil	1997	556

⁸⁹⁸ En los cuadros 2 y 3 el ranking de la empresa corresponde a su posición en la lista de las empresas españolas más importantes. En algunos de los casos, advertimos que algunas de las informaciones están obsoletas (como por ejemplo ALTADIS). A pesar de ello, hemos preferido incluirlas puesto que las utilizamos para indicar una tendencia.

Cuadro 3. Veinte mayores empresas españolas con control francés en España en 2005.

Empresa (% capital francés)	Sector	Año	Ranking
CEPSA (48%)	Hidrocarburos	1929	4
Altadis (50%)	Tabaco	1.887	9
Carrefour S.A (87%)	Distribución Minorista	1.972	11
Renault España (100%)	Automóvil	1.954	12
DIA (100%)	Distribución Minorista	1.979	13
Peugeot Citroën España (100%)	Automóvil	1.957	16
Al Campo (100%)	Distribución Minorista	1.973	30
Saint Gobain Cristalería (100%)	Vidrio	1.909	47
Michelin España- Portugal (100%)	Neumáticos	1932	49
Valeo España (100%)	Automóvil	1950's	73
Grupo Alsthom (100%)	Material Eléctrico	1.923	74
Danone, S.A (58%)	Alimentación	1919	76
Total Spain (100%)	Petróleo	1.964	77
Supermercados Sabeco (100%)	Distribución Minorista	1.966	86
Schneider Electric España (100%)	Material Eléctrico	1.923	119
Leroy Merlin (100%)	Distribución Minorista	1.991	135
L'Oréal (63%)	Cosmética	1.932	141
Alcatel España (100%)	Telecomunicaciones	1.926	160
Decathlon España (100%)	Distribución Minorista	1.992	171
Supermercados Champion (100%)	Distribución Minorista	1.973	179

Fuentes: Elaboración propia con S.A.B.I. (2008), Dun & Bradstreet (1992 y 2008), *Fomento de la Producción* (varios números) y *Actualidad Económica* (varios números) y Busturia (1994).

Los dos cuadros aportan información relevante sobre las tendencias de la IED francesa en España en los últimos 25 años del siglo pasado. Nuestra primera observación tiene que ver con la preponderancia del sector automovilístico, explicable a partir de las instalaciones sucesivas de Renault, Citroën y Peugeot y del papel de España como plataforma de exportación hacia otros mercados. La segunda observación se refiere a la estructura de la IED francesa en España. Durante este periodo, se pasa de una composición eminentemente industrial (cuadro 2) a una donde predominan los servicios y el comercio (cuadros 3). Esta tendencia vendría reforzada por la antigüedad de las implantaciones. A empresas pertenecientes a sectores clásicos (minería, textil, transporte, material eléctrico) le corresponderían implantaciones muy tempranas. Por el contrario, nuevos tipos de negocio se instalarían en el mercado más tarde. Esto se comprueba claramente en otro de los sectores protagonistas de este capítulo, la gran distribución, cuyas principales empresas (Carrefour, *Promodès* y *Auchan*) comenzaron a invertir en España a principios de los setenta.

Aún con todo, incluso en la última etapa, observamos que el grueso de las implantaciones francesas en el país tiene más de treinta años, lo cual reforzaría la idea, central de esta investigación, de que la experiencia acumulada y el conocimiento del mercado se encuentran en la base de la formación de ventajas competitivas.

Finalmente, los cambios más recientes se entienden en el marco de la creación de la Unión Europea y del EEE y la paulatina globalización de la economía. Estos determinaron un buen número de movimientos corporativos nacionales e internacionales que, en Francia, estuvieron liderados por los grandes bancos de capital nacional, entre ellos Paribas y que aceleraron la terciarización de la economía gala⁸⁹⁹. Es significativa la frase de Gilles Cosson, director ejecutivo del departamento internacional de Paribas entre 1990 y 2000, sobre los movimientos corporativos que lideró el banco: “Nous nous détruisons nous-mêmes car ces groupes, une fois constitués, n’auront plus besoin de nous⁹⁰⁰”. Esta tendencia llegó a España. Fue la época en la que TOTAL se convirtió en accionista mayoritario de CEPSA, ALTADIS y Tabacalera sellaron una *joint-venture* o La Caixa y Suez se hicieron cargo de Aguas de Barcelona (AGBAR)⁹⁰¹.

El análisis a las magnitudes macro y microeconómicas franco- españolas pone de manifiesto la enorme importancia que tuvo para las relaciones entre los dos países la entrada de España en la CEE, con el patrocinio de Francia. Para entender mejor las consecuencias de esta apertura económica, los siguientes epígrafes ofrecen dos estudios de sector. El primero analizará el comportamiento de la banca francesa en un nuevo mercado bancario español parcialmente liberalizado mientras que el segundo reconstruirá la introducción y evolución de la gran distribución francesa en nuestro país.

6.2. La banca francesa y la liberalización del sector financiero español.

Los primeros pasos de la democracia significaron la liberalización de algunos sectores económicos. Uno de ellos fue el sector bancario. En una economía en constante mutación desde finales de los setenta, la banca francesa basó su actividad en el aprendizaje derivado de su centenaria presencia en el país. Pasó de especializarse en la financiación de un sector público en crisis a centrar su oferta en el cliente español, compitiendo así en el sector comercial con la gran banca española. Las siguientes páginas analizan sistemáticamente los modos de entrada y permanencia de las distintas entidades. Se identifica a los distintos

⁸⁹⁹ Franks y Mayer. (1997) y Broder (1998).

⁹⁰⁰ “Nos destruimos a nosotros mismos porque estos grupos, una vez constituidos, no nos necesitarán”, AHP, Dossier Paribas International, meeting avec Gilles Cosson.

⁹⁰¹ ABC (varios números).

protagonistas del proceso que han aparecido en capítulos anteriores. Nuestra investigación, basada en nuevas fuentes primarias y secundarias, refuerza la idea de que los modelos de inversión (en este caso bancarios) son tributarios del aprendizaje y la experiencia. Sin embargo, también confirma la nueva posición dominante del competidor español.

6.2.1. EL NUEVO “EL DORADO”: LA ESPECIALIZACIÓN EN EL CRÉDITO AL SECTOR PÚBLICO ESPAÑOL, 1979-1982.

El siguiente epígrafe examina las actividades de la banca francesa tras la liberalización del sector en España. De la investigación se desprenden dos hechos importantes. Siguiendo pautas históricas, la banca francesa se especializó en la financiación al sector público y a las grandes empresas del país. Asimismo, introdujo algunas novedades nunca vistas antes como la modalidad de crédito con tipo de interés variable.

El 24 de junio de 1978, el *Boletín Oficial del Estado* publicó el decreto por el que se permitía, bajo determinadas circunstancias, la entrada de la inversión extranjera en el sector bancario⁹⁰². Cinco eran las limitaciones del decreto. En primer lugar, el capital inicial sería de 750 millones en el caso de sucursales y de 1.500 millones en filiales. Se establecían también limitaciones en la relación de recursos en pesetas y en divisas con los que podía operar el banco. Restricción importante, puesto que la capacidad de captación de pesetas de los nuevos bancos en España sería limitada y, por tanto, su capacidad competitiva con la banca nacional en la captación de depósitos quedaba coartada⁹⁰³. Además, los bancos extranjeros no podían mantener en sus carteras títulos de renta variable, excepto en el caso de sociedades instrumentales del propio banco⁹⁰⁴. En cuarto lugar, no se establecía restricción alguna a la capacidad para actuar en avales y garantías. Finalmente, se restringió a tres el número de sucursales de los bancos extranjeros. Estas dos últimas condiciones fueron bien calculadas y escondían una doble intención por parte del ejecutivo. Para empezar, con la liberalización del mercado bancario se utilizaba a la banca extranjera como una espuela para despertar a la acomodada banca española, puesto que la no-limitación en garantías y avales significaba la entrada de la banca extranjera como competidora de pleno derecho, extremo que aceptó gustosa⁹⁰⁵. La limitación de sucursales era sinónimo de

⁹⁰² *Boletín Oficial del Estado* (BOE), 150 de 24 de junio de 1978, pp. 15045- 15046. Real Decreto 1388/1978, de 23 de junio, por el que se regula la presencia de la Banca extranjera en España.

⁹⁰³ BOE, 150 de 24 de junio de 1978, pp. 15045- 15046. Real Decreto 1388/1978. En este porcentaje estaba excluida la financiación a través del mercado interbancario.

⁹⁰⁴ ABF, legajo 1370200501 (1), Dossier sur la libération du système financier espagnol.

⁹⁰⁵ *El País* (31 de agosto de 1982).

precaución y protegía al país de una posible nueva invasión de la economía por parte del capital extranjero⁹⁰⁶.

La intención inicial del gobierno era autorizar una docena de entidades a lo largo de 1978 y de 1979⁹⁰⁷. Sólo diez consiguieron el visado para instalarse, entre ellas las francesas BNP y Paribas⁹⁰⁸. La llegada de ambos bancos tuvo un importante eco en la prensa⁹⁰⁹. La inauguración de la sucursal de Paribas en la calle Hermanos Bécquer de Madrid se convirtió en un verdadero acontecimiento social: acudió el presidente del grupo, Pierre Moussa, así como importantes autoridades políticas francesas y españolas⁹¹⁰. En su discurso de inauguración, Moussa manifestó que el grupo Paribas deseaba ampliar el campo de actuaciones del Banco en el país. Citó la ampliación a Cataluña de las inversiones de la empresa Interisa (en el sector de las comunicaciones) y la colaboración financiera con Mahou-Kronenburg en el sector cervecero, entre otras⁹¹¹. La apertura de la sucursal de la BNP fue también precedida por sendas recepciones con el Rey Juan Carlos I y con el presidente del gobierno, Adolfo Suárez⁹¹². La declaración de intenciones del Pierre Ledoux, presidente de la BNP, fue menos precisa que la de Moussa pero sí fue reveladora: "Conocemos muy bien el sistema bancario español y mantenemos excelentes relaciones. Pretendemos, asimismo, reforzar los vínculos entre nuestros países hermanos, facilitando las operaciones económicas entre el mejor proveedor y el mejor cliente"⁹¹³. El desembarco no cogió desprevenidos a los bancos históricos franceses, la SG y el CL, aunque sí les preocupó⁹¹⁴. Su buen conocimiento del terreno y sus condiciones especiales en el mercado desde 1946 les hizo adelantarse a las circunstancias doblando prudentemente el número de sus sucursales (cuadro 4)⁹¹⁵. El gremio francés se completaría con la apertura de sucursales de la *Banque Indosuez* en 1980 y del *Crédit Commercial de France* en 1983.

La liberalización del sector siguió su curso con el Real Decreto 1294/1981 de 5 de junio sobre las condiciones aplicables a los nuevos bancos⁹¹⁶. Con el grueso de entidades instaladas en el país, la banca extranjera no dudó en aprovechar los resquicios legales de la legislación. Respaldada por un fácil acceso al mercado interbancario gracias a las cajas de

⁹⁰⁶ Entrevista Pierre de Longuemar.

⁹⁰⁷ Fernández Durán (1979).

⁹⁰⁸ *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1989), p.179.

⁹⁰⁹ *El País* (5 de mayo de 1979).

⁹¹⁰ Entrevista con Pierre de Longuemar.

⁹¹¹ Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire de Sciences Po, Fondo Pierre Moussa: agendas personales 1979 y 1980.

⁹¹² *Banca Española* nº 112.

⁹¹³ *Banca Española* nº 112.

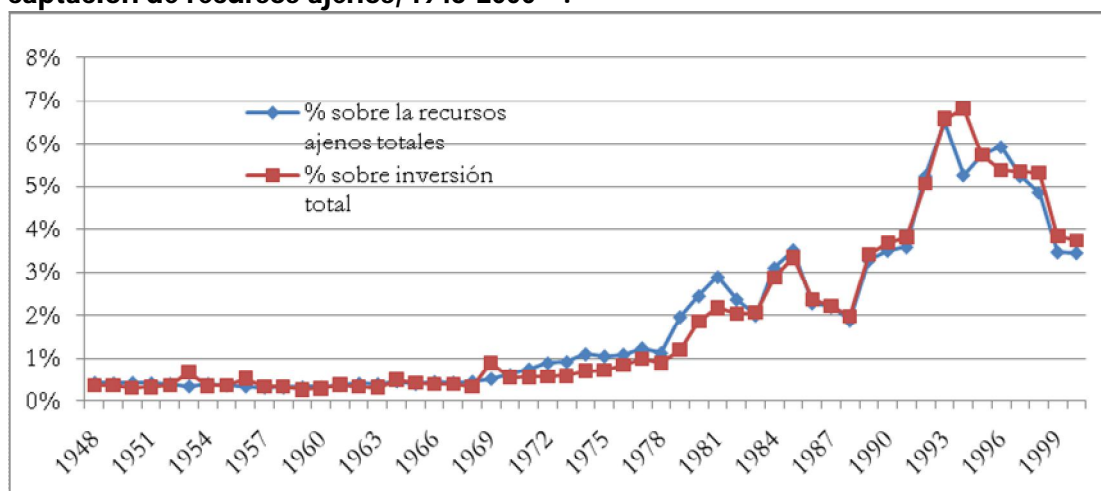
⁹¹⁴ AHCL 110 AH 65.

⁹¹⁵ AHCL y AHSG, memorias anuales de CL y SG (1979- 1981).

⁹¹⁶ BOE nº 158 de 3 de julio de 1981, pp. 15214- 15215. En él, se liberalizaba la presencia de capital extranjero en los nuevos bancos.

ahorro, la banca extranjera culminaba una entrada en apoteosis⁹¹⁷. Sólo en 1981, facilitó a las empresas españolas créditos por valor de 275.642 millones de pesetas, a interés variable⁹¹⁸. Así, en dos años de actividad para el grueso de los treinta bancos autorizados, acumulaban un saldo inversor de 657.196 millones de pesetas, cerca de la décima parte de toda la banca española⁹¹⁹.

Gráfico 3. Porcentaje de la banca francesa sobre inversión bancaria total y sobre la captación de recursos ajenos, 1948-2000⁹²⁰.



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Superior Bancario, 1948-2000.

Como vemos en el gráfico 3, a partir de la liberalización parcial del mercado, la banca francesa representaba, entre 1979 y 1982, algo más del 2% de la inversión crediticia española. En el total de la banca extranjera, esta proporción rondaba el 30%. La actividad crediticia francesa se completaba con la deuda exterior contraída por instituciones públicas y privadas a finales de 1981 (cuadro 4).

Según los datos del cuadro 5, el sector público español (en sentido amplio) había contraído un total de 2.944,93 millones de dólares con el grueso de la banca francesa a 31 de diciembre de 1981, esta cifra representaba el 21,08% del total de la deuda exterior de este grupo de empresas. Los franceses encabezaron la lista de acreedores por países con un 14,81%, seguidos de cerca por los bancos americanos (con *Eximbank*, *Chase Manhattan Bank*, *Manufacturers Hanover* a la cabeza) y alemanes (*Deutsche Bank* y *Dresdner Bank* entre

⁹¹⁷ El País (31 de agosto de 1982).

⁹¹⁸ *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1982).

⁹¹⁹ El País (31 de agosto de 1982).

⁹²⁰ Según el Consejo Superior Bancario, la inversión crediticia responde a la suma de los créditos concedidos de la cartera de efectos y de la cartera de títulos: es, además la metodología utilizada en este trabajo. *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1979).

ellos), con un 14,5% y con un 12,6% respectivamente⁹²¹. Se trataba pues de un mercado competitivo y atomizado.

Cuadro 4. Deuda exterior del sector público y del sector privado en España a 31-12-1981. Prestamistas franceses (millones de dólares constantes) y porcentaje sobre el total de créditos concedidos por la banca extranjera.

Tipo de empresas	Préstamos totales	Préstamos franceses	% francés
Préstamos no avalados	3.839,90	1.444,60	37,63
Empresas del INI	2.723,60	884,60	32,48
Empresas del INH	1.116,30	560	50,17
Préstamos Avalados	10.129,20	1.500,33	14,81
Instituto de Crédito Oficial	2.115	250	11,82
RENFE	2.194	663,53	30,24
Empresas del INI	3.131,50	120	3,83
Corporaciones Locales	180	80	44,44
Otras Empresas Públicas	146,70	58,70	40,01
Empresas Privadas con aval público	2.362	328,10	13,89
Total General	13.969,10	2.944,93	21,08

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Política Financiera (1983). Apéndice 5.

Nuestra investigación revela que los préstamos se centraron en el ferrocarril, las corporaciones locales, la energía nuclear y las autopistas⁹²². En la relación de créditos no avalados, la participación francesa llega a un 37,76% en los créditos concedidos a las empresas del INI y hasta un 50% en los créditos a las empresas del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH)⁹²³.

6.2.2. EL GRAN SALTO ADELANTE, 1982-1992.

Este epígrafe analiza las reacciones de las entidades francesas ante los choques exógenos a los que tuvo que enfrentarse la economía española en la década de los ochenta y primeros noventa. Estos choques fueron el proceso de adhesión a la CEE, con el que la economía española inició su convergencia con la europea y la implantación del EEE que trajo consigo las cuatro libertades del mercado único (la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas) y que inauguró un mercado financiero sin barreras, equiparando la banca extranjera a la española. Estos dos procesos determinaron distintas estrategias de crecimiento de la banca francesa. La mayor parte de las entidades optó por un crecimiento orgánico, comprando entidades españolas. Los grandes actores de esta etapa variaron poco con respecto a épocas pasadas. Fueron la BNP y, sobre todo, el CL

⁹²¹ *Estadísticas e informes* de la Dirección General de Política Financiera (1983), pp. 134-145.

⁹²² Dirección General de Política Financiera (1983) y AHP, *Emprunts Internationaux*. Cf. apéndice 5.

⁹²³ Dirección General de Política Financiera (1983), pp.152- 157.

quienes lideraron el proceso, quedando algo relegados Paribas y la SG. Esta fase de inversión bancaria confirma el proceso de cambio observado en nuestro modelo de inversión puesto que la banca comenzó a darle más servicio al cliente español que a la industria.

Muy bien situada en cuanto a la concesión de créditos, la banca francesa afrontó el año 1982 con ciertas preocupaciones que tenían que ver, sobre todo, con la concesión de créditos⁹²⁴. El conjunto de la banca extranjera había prestado alrededor de 650.000 millones de pesetas en poco más de dos años, según datos del Consejo Superior Bancario. Era una cifra gigante soportada por pies de barro. Los recursos propios de la banca extranjera, procedentes de los 750 millones de capital exigidos a cada banco, sumaban 30.406 millones, y los ajenos, 136.200⁹²⁵. El resto procedía de préstamos de otros bancos españoles dentro del mercado interbancario de reciente creación, sobre todo de cajas de ahorro que tenían grandes disponibilidades monetarias. El negocio de la banca extranjera provenía pues del margen de dos puntos que se añadía al crédito antes de entregarlo a las empresas. Sin embargo, la gran banca española no tardó en reaccionar y empezó a conceder también préstamos sindicados a interés variable en pesetas.

Con la subida de tipos de interés en la primavera de 1982, los mercados monetario e interbancario españoles, se inició el declive de la banca extranjera en este segmento. Había menos dinero y más caro, deteriorándose así el margen financiero de las entidades francesas, sin que la ventaja de contar con menos costes de estructura fuera suficiente para mantener la rentabilidad. Con la desaceleración en la concesión de créditos, los bancos franceses se dieron cuenta de sus limitaciones: una presencia marginal, en cuanto a la red comercial, y una naturaleza de banca extranjera que, a pesar de la liberalización parcial, lastraba su actividad⁹²⁶. Había que captar depósitos.

La mejor opción era comprar un banco español con dificultades⁹²⁷. El primero fue el británico Barclays que absorbió al Banco de Valladolid. La BNP le siguió, eligiendo la Banca López- Quesada (BLQ) y sus 47 sucursales repartidas por toda la geografía española. La BLQ era una entidad familiar especializada en el mercado bursátil que había entrado en graves problemas financieros a finales de los setenta. Tanto fue así que el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD, dependiente del Banco de España) intervino en el banco,

⁹²⁴ García-Santos y Blas Salete (1981).

⁹²⁵ *Anuario Estadístico de la Banca Española* (1983).

⁹²⁶ Informes de situación CL y Paribas. AHCL 110 AH 72 y AHP, Dossier su développement de Paribas en Espagne (1980).

⁹²⁷ Sobre la crisis bancaria de finales de los setenta, véase Cuervo (1998).

adquiriendo la mayoría de sus acciones, una vez planteadas las bases de su saneamiento⁹²⁸. Desde aquellos momentos, la posibilidad de que la BNP la adquiriese empezó a tomar cuerpo⁹²⁹. La propuesta no era sencilla. A la envergadura de la operación se le unían las quejas de la banca española que consideraba la venta de un banco español a un banco extranjero (con capital público) una injerencia inadmisible⁹³⁰.

A pesar de las dificultades, y reforzado por el proceso de su nacionalización en Francia, la BNP consiguió finalmente un informe favorable del FGD⁹³¹. Según el acuerdo adoptado, BNP pagaría al FGD 3.000 millones de pesetas en concepto de adquisición del 78,6% del capital de la BLQ. Asimismo, se comprometía a devolver la totalidad de los apoyos financieros que el Banco de España y el FGD habían prestado para el salvamento del banco (unos 8.000 millones de pesetas más)⁹³². Con la aquiescencia de ambos Gobiernos, la venta se hizo efectiva el 30 de julio de 1981⁹³³.

La apuesta de la BNP fue arriesgada: el desembolso significaba no repartir dividendos en cinco años, con los consiguientes perjuicios para la cotización en bolsa. El nuevo equipo directivo adoptó una estrategia de consolidación del propio negocio de la BLQ, al tiempo que se profundizaba en la auditoría interna del banco. Pretendieron, en definitiva, conocer primero a fondo lo que tenían entre manos y, a la vez, adoptar un perfil discreto mientras se calmaba la tempestad. Una vez auditada la BLQ, la BNP decidió traspasar todo su negocio a la entidad adquirida. Se hacía necesario un cambio en el nombre. Se tuvo que esperar hasta el 22 de mayo para la nueva denominación, BNP- España. En la junta accionistas del mismo día, se aprobó una ampliación de capital de 1.572 millones de pesetas para incorporar los activos y pasivos de las sucursales que tenía la BNP en España antes de la adquisición⁹³⁴. La nueva entidad era una realidad. Sólo quedaba cotizar en bolsa y esperar los primeros resultados.

Los tres primeros años parecieron dar la razón al cambio de estrategia⁹³⁵. Dotada de una red pequeña pero que cubría toda la geografía española, la BNP basó su éxito en una gestión del negocio muy personalizada. Volcada en rentas altas y medias, introdujo novedades como la cuenta a la vista remunerada al 10%, que fue su producto estrella. Los

⁹²⁸ *El País* (6 de abril de 1981).

⁹²⁹ AHCL 110 AH 72, dossier "la BNP en Espagne".

⁹³⁰ *El País* (26 de junio de 1981).

⁹³¹ Mitterrand (1986).

⁹³² *ABC* (26 de junio de 1981).

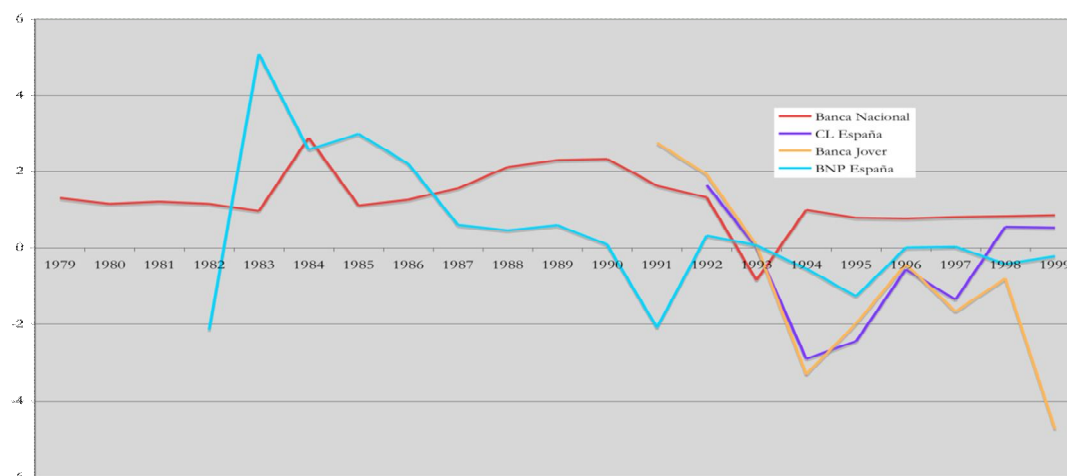
⁹³³ *ABC* (31 de julio de 1981).

⁹³⁴ Archivo del Banco de España (ABE en adelante), BNP-España memoria anual (1982) y *El País* (6 de noviembre de 1982).

⁹³⁵ ABF, legajos 1370200501(1) y (3): informes de la Embajada de Francia en España 1983 y 1985.

resultados no se hicieron esperar, como vemos en el gráfico 4, que muestra rentabilidades superiores al 5% durante los dos primeros años:

Gráfico 4. Rentabilidad financiera de los bancos de propiedad francesa con respecto a la banca nacional, 1979- 2000.



Fuentes: Elaboración propia con datos del Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB (1950-1999). La rentabilidad económica se calculó con el ratio % (de beneficios netos /recursos totales).

Una nueva ampliación de capital hasta los 6.000 millones de pesetas fue el paso definitivo para empezar la devolución de los 8.000 millones de pesetas al FGD y al Banco de España y para, por fin, repartir dividendos un año antes de lo previsto⁹³⁶. El liderazgo de la BNP animó al resto de entidades francesas en España⁹³⁷. La SG y el CL comenzaron tímidamente la aventura de la banca comercial aunque seguían sirviendo principalmente a su clientela francesa (cuadro 5)⁹³⁸. Ambos practicaron una agresiva política comercial con las PYMES y con las grandes fortunas, independientemente de su nacionalidad⁹³⁹. Los dos apostaron con fuerza por Madrid como base de operaciones⁹⁴⁰.

Paribas, por su parte, no se atrevió en los años ochenta a aumentar su red de sucursales, especializándose en prestar dinero al sector público y al sector eléctrico especialmente (cuadro 6)⁹⁴¹. En 1988, nació Paribas Consultora, con una clara vocación al servicio de las empresas del sector público, cuya privatización estaba próxima⁹⁴². La consultora lideró la primera etapa de privatización de Repsol en 1989 e introdujo a cotización en las bolsas de Londres y París a muchas empresas españolas, entre ellas Telefónica⁹⁴³.

⁹³⁶ *El País* (20 de febrero de 1986).

⁹³⁷ Ferruz Angulo y González Pascual (1991).

⁹³⁸ AHCL 110 AH 72.

⁹³⁹ ABF, legajos 1370200501(1) y (3): informes 1983 y 1985.

⁹⁴⁰ AHCL 110 AH 72 y AHSG caja 3767.

⁹⁴¹ Entrevista con Pierre de Longuemar.

⁹⁴² Bel y Costas (2001) y Cuervo (1995).

⁹⁴³ AHP, DFOM Dossier Espagne.

Cuadro 5. Número de sucursales de bancos de propiedad francesa y sus filiales, 1950- 1999.

	1.950	1.960	1.970	1.976	1.980	1.983	1.986	1.989	1.990	1.992	1.999
CL	2	2	4	9	11	14	16	17	31	33	1
CL España										116	87
Banca Jover										94	82
SG	2	2	4	8	16	20	20	25	31	4	3
BNP					2	2	2	2	2	2	2
BNP España						47	47	48	72	74	67
Paribas					1	2	2	2	2	2	1
Banco 21										5	
<i>Banque Indosuez</i>					1	2	2	2	2	2	
<i>Indosuez España</i>									6	4	
<i>Crédit Commercial de France</i>						1	3	3	2	2	2
<i>Crédit Agricole</i>								2	3	1	1
<i>Bankoa</i>											36
<i>Compagnie Bancaire</i>										1	
<i>Crédit Local de France</i>										1	
<i>Banque Fimat</i>											1
Banco Fimestic											24
<i>Banque PSA Finance Holding</i>											5
Banco Sygma Hispania											1
<i>C.C.A. Mutuel Sud Méditerranée</i>										2	2
<i>C.C.A. Mutuel Gascogne</i>											1
Total	4	4	8	17	31	88	92	101	151	343	316
Total Banca	2.226	2.696	4.291	9.093	13.223	16.046	16.471	16.623	16.835	17.405	16.948
% francés sobre total de oficinas	0,18%	0,15%	0,19%	0,19%	0,23%	0,55%	0,56%	0,61%	0,90%	1,97%	1,87%

Fuentes: Elaboración propia con datos del Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB (1950-1999)

Los demás bancos franceses intensificaron su presencia, aunque fue de manera mucho más discreta. Entre los más destacados, el Crédit Agricole (CAG), que contaba con sucursal desde 1983, se especializó, con la entrada de España en la CEE y en la PAC, financiando las cooperativas agrícolas y el sector agroalimentario⁹⁴⁴. Asimismo, emprendió el camino de la gran distribución. En primer lugar, compartió la propiedad de SIMAGO, tratado en el

⁹⁴⁴ ABF, legajos 1370200501(1) y (3): informes 1983 y 1985.

capítulo anterior, junto con la Banca March⁹⁴⁵. Por otro lado, a finales de los ochenta, en *joint-venture* con Galerías Preciados, creó COFIGASA que se ocuparía de la financiación de la venta a plazos de los grandes almacenes, con una facturación de unos 20.000 millones de pesetas al año⁹⁴⁶.

Cuadro 6. Créditos a administraciones y grandes empresas (públicas o privadas) en España encabezados por Paribas, 1983- 1991.

Prestatarios	Año	Total	Plazo
Reino de España	1983	750 M. de Dólares	8 años
	1990	500 M de Ecus	5 años
	1991	1.000 M Ecus	5 años
Ayuntamiento de Madrid	1985	10.620 M de Pesetas	9 años
Villa de Barcelona	1985	5.000 M de Pesetas	9 años
	1985	1.500 M de Pesetas	9 años
Villa de Valencia	1986	5.345 M de Pesetas	10 años
	1986	1.345 M de Pesetas	10 años
Generalitat de Catalunya	1983	7.900 M de Pesetas	7 años
	1985	10.000 M de Pesetas	10 años
	1991	12.500 M de Pesetas	6 años
Sevillana de Electricidad	1986	9.000 M de Pesetas	10 años
	1990	100 M de Dólares	7 años
ENDESA	1986	22.500 M de Pesetas	10 años
HIDROLA	1983	21.500 M de Pesetas	8 años
	1985	10.940 M de Pesetas	8 años
	1986	91.350 M de Pesetas	10 años
	1990	300 M de Dólares	7 años

Fuentes: Elaboración propia con AHP, Dossier sur emprunts internationaux.

Por su parte, *Indosuez* focalizó sus esfuerzos, desde 1983, en la construcción y promoción de grandes centros comerciales, de los cuales hablaremos más adelante. Suyo fue el primer proyecto que cristalizó en nuestro país: el centro comercial Madrid-2, la Vaguada. La financiación del sector público español también entró en juego para *Indosuez*. El 14 de diciembre de 1984, el presidente del INI, Luis Carlos Croissier, firmó en Londres un crédito sindicado de 9.000 millones de pesetas, según informaron en este organismo. La operación tenía un plazo de 10 años. *Indosuez* fue agente y promotor de la operación⁹⁴⁷. Dos meses antes, el Gobierno había avalado la emisión de 50 millones de ECUS (unos 7.000 millones de pesetas) en bonos de RENFE⁹⁴⁸.

⁹⁴⁵ Toboso (2002), pp. 99- 101.

⁹⁴⁶ *El País* (25 de enero de 1989 y 12 de julio de 1989).

⁹⁴⁷ *El País* (15 de diciembre de 1984) y ABF, memoria anual de *Banque Indosuez* (1984).

⁹⁴⁸ *Ibid.* y *El País* (10 de octubre de 1984).

El año 1992 trajo el segundo choque exógeno que determinó la trayectoria de la banca francesa en España. Con el EEE en el horizonte, se registró la operación, que, por su envergadura, cambió el signo de la presencia francesa en España: la compra de bancos españoles por parte del CL⁹⁴⁹. Desde 1989, los dirigentes de este banco consideraron necesario dotarse de una red comercial propia. Avalado por sus relaciones en el conglomerado *Europartners*, el CL se dirigió primero al Hispano. Su ofrecimiento pasaba por ser el primer accionista del banco. La oferta no llegó a buen término, como era de esperar tras el fiasco de las relaciones entre ambos en los años setenta⁹⁵⁰. La siguiente opción fue adquirir la segunda marca del Banco Santander: el Banco Comercial Español (BCE). El BCE, que contaba con una red de 111 sucursales y una plantilla de unas 700 personas, había cerrado el ejercicio de 1989 con un beneficio neto de 4.000 millones de pesetas. La OPA se consumó en diciembre, cuando el CL pasó a controlar el 97% del capital⁹⁵¹. La operación le salió redonda al Santander⁹⁵². En primer lugar, logró que el banco galo le permitiera quedarse las 14 oficinas que tenía el BCE en Soria y su provincia, donde el banco español carecía de representación con su primera marca. En segundo lugar, la valoración total del banco fue de 50.000 millones de pesetas, de los que el Santander cobró 41.000 (cada acción se pagó a 11.845 pesetas más una prima de oportunidad). El 2 de enero de 1990, la Junta General de Accionistas del BCE aprobó el nuevo consejo de administración y el cambio de nombre de la entidad por *Crédit Lyonnais España*⁹⁵³. La junta se celebró en Soria, ciudad donde tenía su sede social el banco, ya que esta entidad tuvo su origen en la Banca Ridruejo. Sin embargo, la central se instalaría en Madrid en un edificio del Paseo de la Castellana. Fue este el momento elegido para anunciar también la compra del 49% del capital de la sociedad de valores y bolsa Iberagentes⁹⁵⁴.

Sin embargo, el plan de expansión no acababa ahí. Era necesaria una fuerte presencia en Cataluña⁹⁵⁵. Desde junio de 1990, las negociaciones se emprendieron de nuevo con el Banco Santander. Esta vez el objetivo era su filial catalana, la Banca Jover. El acuerdo se cerró el 8 de mayo de 1991⁹⁵⁶. El Santander traspasaba 98 sucursales y 750 empleados, tras abonar el CL 60.000 millones de pesetas⁹⁵⁷. La compra le permitía acceder a la clientela catalana de rentas medias y altas, a las PYMES familiares y a los profesionales liberales de

⁹⁴⁹ Ferruz y González Pascual (1994).

⁹⁵⁰ *El País* (10 de julio de 1990), AHCL, CL memoria anual (1990). Véase el capítulo 5 de este trabajo.

⁹⁵¹ *El País* (10 de diciembre de 1990).

⁹⁵² Martín Aceña (2007), pp.195-196.

⁹⁵³ ABE, CL España, memoria anual (1991).

⁹⁵⁴ AHCL, CL memoria anual (1991).

⁹⁵⁵ AHCL 110 AH 70.

⁹⁵⁶ Martín Aceña (2007), p. 263.

⁹⁵⁷ *Le Monde* (8 de mayo de 1991).

Barcelona⁹⁵⁸. Con más de 250 sucursales y casi 360.000 millones de pesetas de inversión en créditos, el CL se convertía, con diferencia en el primer banco extranjero del país, y en el decimosexto del sector⁹⁵⁹. Comenzó una etapa, breve, de esplendor de la banca francesa en el país. Con dos bancos “nacionales” de tamaño mediano (CL y BNP) y la progresiva incorporación de la *Compagnie Bancaire* (para preparar la entrada de *CETELÉM*), el *Crédit Local de France* y la potenciación del CAG, el conjunto de la banca francesa representaba entre un 5 y 7% de la inversión crediticia en el país (gráfico 2). Fue también cuando *Indosuez* se convirtió en *Indosuez España*, después de la compra de Bancapital, con una dimensión menor que sus predecesores pero que pretendía seguir aprovechando el mercado de deuda pública en España⁹⁶⁰. Asimismo, la inercia de la banca francesa y las excelentes relaciones que el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) mantuvo con la mayoría de los bancos franceses provocó la entrada de Paribas en Banco 21⁹⁶¹. La participación se elevó a un 20%, más un acuerdo para ocuparse de la informatización de las 20 sucursales que debían abrirse en el plazo de cinco años. El resto de accionistas eran los grupos Inditex, Campo y Entrecanales⁹⁶². Se trataba de un banco de pequeñas dimensiones que quería especializarse en una clientela de gama alta y que reunía las condiciones necesarias para la entrada de Paribas: se contaba con unos socios españoles afines que permitían introducirse en la banca minorista, aunque de manera muy prudente⁹⁶³. Tras las aprobaciones del Banco de España y del Ministerio de Economía, el banco vio la luz a principios del 1992⁹⁶⁴.

6.2.3. FRACASO, RETIRADA Y ESPECIALIZACIÓN, 1993- 2006.

El siguiente epígrafe describe las dificultades de los principales bancos franceses en España después de la entrada en vigor del EEE. Tras ambiciosas inversiones, la llegada al año 2000 comportó la retirada casi total de la banca francesa en el país. De nuestra investigación se desprende que la estrategia de crecimiento de la banca francesa en el país, basada en bancos de tamaño mediano y en la toma de decisiones desde el extranjero, no sirvió para hacer frente al poder de mercado de las principales entidades bancarias españolas, que demostraron una sorprendente fortaleza⁹⁶⁵.

La creación del EEE estuvo acompañada de varios factores explicativos de los problemas para las filiales francesas en España. No puede negarse la incidencia de las crisis bancarias

⁹⁵⁸ AHCL, memoria anual CL (1991) y *Le Monde* (8 de mayo de 1991).

⁹⁵⁹ *Sogéchos* nº 82 (julio de 1992).

⁹⁶⁰ ABE, memoria anual *Indosuez España* (1992) y *El País* (17 de diciembre de 1991).

⁹⁶¹ AHP, dossier Espagne (1990-2000).

⁹⁶² *El País* (15 de abril de 1991).

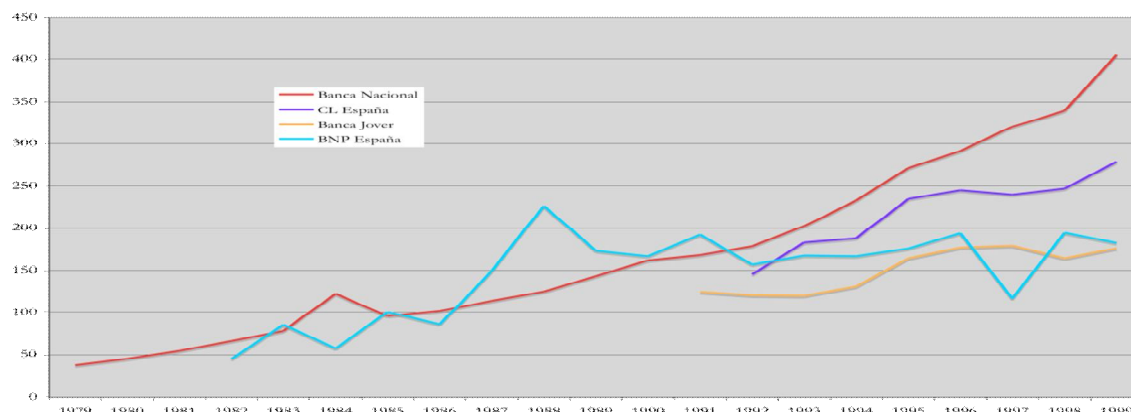
⁹⁶³ AHP, dossier Espagne (1990-2000) y entrevista con Pierre de Longuemar.

⁹⁶⁴ Entrevista con Pierre de Longuemar.

⁹⁶⁵ Castro (2009a).

que se produjeron en Europa y Japón desde principios de los años noventa, con importantes índices de morosidad. A ello hay que añadir la tendencia a la baja de los tipos de interés que comenzó al mismo tiempo. El proceso bajista provocó un fuerte estrechamiento de los márgenes y avivó aún más la competencia. A partir de ese momento, la banca comercial foránea en general y la francesa en particular, que trabajaba con unos costes de pasivo mayores comenzó a atravesar dificultades (gráfico 5).

Gráfico 5. Productividad bancaria de la banca de capital español y de los principales bancos españoles de propiedad francesa, 1979- 1999.



Fuentes: Elaboración propia con datos del Anuario Estadístico de la Banca Privada, CSB (1979-1999).

La productividad bancaria se calculó con el ratio de (inversión crediticia/empleado), Álvarez Canal (1997), p. 12.

Como muestra el gráfico 5, el diferencial de productividad bancaria entre el grueso de la banca de capital español y los principales bancos españoles de propiedad francesa empezó a crecer a partir de 1992. La principal razón de este desequilibrio parecía ser el diferencial de tamaño de los bancos, alimentado, además, por el proceso de fusiones bancarias iniciado en 1991⁹⁶⁶. Como pone de manifiesto el cuadro 6, las sucursales francesas nunca llegaron ni al 2% del número total de sucursales. Asimismo, podría ser resultado de la culminación de un proceso mecanización para la reducción de costes iniciado por la gran banca española en 1985⁹⁶⁷.

Todas estas circunstancias aconsejaban sigilo aunque sólo la SG lo practicó. El 21 de mayo de 1992 anunciaba la venta de 28 de sus 32 sucursales comerciales al Banco del Comercio, del grupo BBV⁹⁶⁸. El cambio de rumbo preveía centrar la actividad del banco en la banca privada, desarrollando actividades en determinadas áreas de modernización, como eran los mercados de opciones y futuros. Para ello, compró la sociedad de valores Interdealer por

⁹⁶⁶ La primera gran fusión sería la del Banco Central con el Hispano en 1991. *Expansión* (número especial 20 aniversario, 20 fusiones).

⁹⁶⁷ Abad Hernando (1987).

⁹⁶⁸ *Sagés* n° 82 (julio de 1992) y AHSG, memoria anual (1992).

unos 500 millones de pesetas⁹⁶⁹. Las palabras del presidente general de la entidad, el señor Jean- Marie Weydert, se encaminaban en ese sentido: “La SG n’a pas pour stratégie de développer une activité de banque de détail à l’étranger même en Europe occidentale. C’est un métier où les banques et les caisses d’épargne domestiques ont [...] un avantage déterminant: parts de marchés déjà acquises, réseau bien ramifié, proximité culturelle entre le guichetier et le client”⁹⁷⁰. En unas pocas frases se había resumido la situación en ese momento para la banca francesa: un contexto internacional con tintes depresivos y una ardua competencia nacional, marcada por el patrón de banca comercial español (sucursal de proximidad).

Sin embargo, el ejemplo de la SG no cundió en España. En una nueva operación del BBV con bancos franceses, el CL tomaba el 40% de un *holding* nacional de transportes de mercancías junto con Aldeasa⁹⁷¹. Se completaba así una inversión de 130.000 millones de pesetas en menos de dos años. No fue el único en realizar operaciones aparentemente contra-cíclicas. Indosuez España decidió ampliar su capital hasta 8.000 millones de pesetas para absorber sus pérdidas. El vicepresidente del Grupo Suez, Jean Jacques Picard, afirmó en su día que “se demuestra [...] que apostamos por la potenciación del banco en España que para nosotros se ha convertido en un mercado prioritario dentro de Europa. Es importante apostar en este momento a pesar de las dificultades del sector en Europa”⁹⁷². Fue una decisión valiente, aunque los resultados fueron escasos. La situación empeoraba por momentos. Había que hacer algo ante las pérdidas (gráfico 4), aunque según algunos dirigentes de bancos franceses ya era demasiado tarde⁹⁷³. La BNP intentó, en 1994, una fusión de filiales en España con el *Dresdner Bank* que finalmente no se produjo⁹⁷⁴. Anteriormente, ante sus menguantes resultados (acumulaba pérdidas de casi 14.000 millones de pesetas entre 1994 y 1998), había concentrado sus actividades, reduciendo su actuación con las PYMES y poniendo más énfasis en su relación con las grandes empresas y los grandes patrimonios⁹⁷⁵. La situación del CL no era mucho mejor. De hecho, Jean Peyrelevade, presidente del banco después de la destitución de Jean-Yves Haberer, reconoció que la entidad francesa “pagó un precio muy caro al Banco Santander por sus

⁹⁶⁹ *El País* (10 de febrero de 1992).

⁹⁷⁰ “LA SG no tiene como estrategia desarrollar una actividad de banca comercial en el extranjero ni siquiera en Europa occidental. Es un segmento donde los bancos y cajas de ahorros domésticos tienen [...] una ventaja determinante: cuotas de mercado ya adquiridas, redes comerciales bien ramificadas, proximidad cultural entre el cajero y el cliente”. *Sogechos* nº 82 (julio de 1992).

⁹⁷¹ *El País* (9 de julio de 1992).

⁹⁷² *El País* (14 de julio de 1993).

⁹⁷³ Entrevista con Pierre de Longuemar: el análisis es de Michel François Poncet, presidente del consejo de supervisión de Paribas entre 1990 y 1999.

⁹⁷⁴ *El País* (20 de diciembre de 1994 y 3 de febrero de 1995).

⁹⁷⁵ ABE, memorias anuales BNP-España (1992 y 1993).

dos bancos filiales, Banco Comercial Español y Banca Jover [...] para lograr una importante red de oficinas en España”⁹⁷⁶. La solución pasaba por racionalizar la red comercial, potenciando la banca de particulares y aligerando la plantilla integrando la Banca Jover. Sin embargo, los cambios no surtieron el efecto deseado. El CL España acumuló más 24.000 millones de pérdidas entre 1994 y 1997⁹⁷⁷. Más curiosos son los resultados de la otra filial del CL en España, la Banca Jover. La institución catalana se había caracterizado por arrojar cuentas con beneficios bajo la tutela del Santander. Desde su compra por parte del CL, las pérdidas estuvieron a la orden del día. Entre 1994 y 1999, acumuló más de 18.000 millones de pérdidas⁹⁷⁸. Descartado el rechazo al carácter extranjero de la entidad, puesto que la implantación del CL era antigua y con gran reputación entre la clientela española, Roger Nougaret, jefe de los servicios del AHCL, explica el fracaso por una menor productividad y un crecimiento sin control por parte del banco. Éste había crecido mucho, pero no lo suficiente para poder competir en igualdad de condiciones con la gran banca española⁹⁷⁹.

Finalmente, la evolución de las matrices tampoco ayudó en nada a sus filiales en España. La crisis del CL en Francia, comenzada en marzo de 1995, con un agujero inicial de más de un billón de pesetas, convirtió a la filial española en una más de sus múltiples preocupaciones⁹⁸⁰. BNP-España, por su parte, vio como el proceso de fusión BNP-Paribas-SG, que se desarrollaría en Francia pocos años después, acababa con su andadura comercial en España⁹⁸¹. La entidad derivada de aquella fusión nunca vio la luz, aunque sí lo hizo el BNP-Paribas el 23 de mayo de 2000⁹⁸². Su primera decisión en el ámbito internacional fue la de seguir el camino que tan buen resultado le había dado a la SG unos ocho años antes: potenciar la banca privada a través de sus filiales extranjeras, que se beneficiarían de la escasa competencia en materia de gestión de activos, y abandonar la banca comercial⁹⁸³.

Acuciado por Bruselas y con un agujero de 2,5 billones de pesetas de su matriz, el CL decidió no alargar más la agonía de su filial española. En diciembre de 1998, Caja de Madrid y Caja Duero firmaron un acuerdo por el que ambas entidades se repartirían CL España y la Banca Jover, previo pago de un máximo de 15.200 millones de pesetas⁹⁸⁴. Por

⁹⁷⁶ *El País* (18 de marzo de 1995).

⁹⁷⁷ Los beneficios de 7.000 millones en 1998 se debieron a la venta del negocio. ABE, memorias anuales CL España (1998 y 1999).

⁹⁷⁸ Datos del *Anuario Estadístico de la Banca Privada, Anuario Estadístico de la Banca Española* (1979-1999).

⁹⁷⁹ Entrevista a Roger Nougaret.

⁹⁸⁰ *Le Monde* (13 de octubre de 1995).

⁹⁸¹ *Le Monde* (13 de marzo de 1999).

⁹⁸² Torres (2001).

⁹⁸³ *El Mundo* (5 de junio de 2000).

⁹⁸⁴ *El Mundo* (12 de noviembre de 1998).

un lado, Caja Duero se haría con CL España por 8.000 millones de pesetas y con la gestora de patrimonios del grupo (la antigua Iberagentes) por 400 millones. Por su parte, Caja de Madrid controlaría la Banca Jover, por 5.300 millones de pesetas. Para ambas cajas, se trataba de una espectacular ocasión. Caja Duero daba un salto importante al extender notablemente su presencia en áreas geográficas distintas de Castilla y León y de Extremadura, donde se concentraba el grueso de su negocio comercial. Para Caja de Madrid, la operación representaba una oportunidad de oro para ampliar de golpe su presencia (con 81 sucursales más) en el noreste peninsular, el feudo de sus dos principales competidores, La Caixa y Caixa de Catalunya.

El caso de BNP-Paribas tardaría un año más en consumarse. El 10 de febrero de 2000, otra caja de ahorros, Caixa Galicia, compraba la red de BNP-Paribas en España por 4.500 millones de pesetas. Con esa compra, la caja gallega adquiría 61 oficinas, 21 de una ellas en Madrid, asumiendo sus 330 empleados y unos activos de 200.000 millones de pesetas. En principio, el acuerdo preveía ofrecer los productos de la BNP en la nueva red de la caja. En contrapartida, Caixa Galicia podía ofrecer los suyos en la red mundial de BNP-Paribas. Las 17 sucursales restantes servirían al banco francés para centrarse en el área de banca privada donde aún había algo que decir, aunque tampoco tardarían mucho en ser vendidas al mismo socio⁹⁸⁵.

Acabó así, oficialmente, el último gran intento de la banca francesa por seguir siendo competitiva en la banca comercial de nuestro país. La desaparición no fue total, aunque sí significó el adiós definitivo de una entidad centenaria como el CL, más de 130 años después de abrir su primera sucursal de Madrid. Fue probablemente la mayor víctima de una guerra que la banca francesa tenía perdida desde hacía mucho tiempo.

Con la llegada de 2000, el colectivo galo aún conservaba una presencia marginal aunque firme. En una enésima reconversión, la banca francesa encontró nichos de negocio donde ser competitiva y, además, de manera muy dual. En efecto, productos de alta gama o créditos rápidos al consumo, buscando muy distintas clientelas, fueron (y son) la premisa. La parte más importante del negocio recae en la banca privada, es decir en la gestión de grandes patrimonios, donde predomina la SG⁹⁸⁶. La otra vertiente del negocio bancario francés en la actualidad es la de los créditos al consumo, donde Paribas prevalece en

⁹⁸⁵ ABE, BNP- Paribas España, memoria anual (2001).

⁹⁸⁶ *Cinco Días* (4 de marzo de 2005).

España con sus filiales *CETELEM*, *Cofidis* y Banco Sygma, apoyada a su experiencia en la Francia de los cincuenta⁹⁸⁷.

6.3. La gran distribución francesa en la España democrática, 1973- 2006.

En el capítulo anterior vimos cómo capitales y equipos de gestión franceses aprovechaban su conocimiento del mercado español para introducirse en el sector de la distribución comercial minorista. En este subcapítulo se analiza la implantación de nuevos modelos de comercialización: los hipermercados. Nuestra investigación, basada en fuentes inéditas y en revistas especializadas, reconstruye la evolución en el mercado español de las empresas francesas de distribución más importantes desde la década de los setenta hasta nuestros días. Para ello, identificamos a los principales actores franceses del proceso (*Carrefour*, *Promodès* y *Auchan*), así como a sus diferentes socios y competidores españoles y sus estrategias de crecimiento a lo largo de más de tres décadas. El ejemplo de la gran distribución francesa en España sirve para ilustrar un cambio fundamental en el modelo al que hemos examinado en este trabajo: la del sesgo final hacia la provisión de servicios. Este cambio es tributario de la propia evolución de la economía francesa en el periodo de estudio así como de la convergencia económica de España a Europa tras la adhesión a la CEE. Desde el punto de vista teórico, esta implantación podría asemejarse al enfoque de internacionalización gradual de la escuela de Uppsalla que incide en la importancia que toma la experiencia acumulada en el proceso incremental de IED. En él, se proponen fases progresivas desde exportaciones puntuales hasta filiales productivas⁹⁸⁸.

6.3.1. LAS PRIMERAS IMPLANTACIONES EN ESPAÑA.

La implantación y generalización de los hipermercados franceses en España supuso la llegada de nuevos actores alejados de las máximas que hemos ido marcando en este trabajo. En efecto, los protagonistas del movimiento en Francia fueron, en su gran mayoría, empresas familiares independientes de los principales bancos promotores⁹⁸⁹. Entre ellas destacan las familias Fournier y Defforey (*Carrefour*), Halley (*Promodès*) o Mulliez (*Auchan*). La familia Leclerc, introductora del autoservicio y del descuento (*discount*) en Francia tiene menos interés para nuestro análisis en España con una presencia casi testimonial⁹⁹⁰.

⁹⁸⁷ Castro (2008a).

⁹⁸⁸ Las otras fases intermedias serían la utilización de agentes independientes, para instalar, seguidamente, filiales comerciales. Johansson y Vahlne (1990).

⁹⁸⁹ Lhermie (2003), p. 35.

⁹⁹⁰ Menos de seis establecimientos en toda España y en régimen de franquicia. Para ver una biografía sobre los inicios, Leclerc (1974).

Antecedentes.

La carrera comercial de estas familias comerciantes se inició, después de la SGM en el norte de Francia. Su origen fue diverso: mientras los Fournier empezaron con un negocio minorista (pequeños almacenes en la ciudad de Annecy), los Defforey y los Halley se habían especializado en la distribución mayorista en la región de *Haute Savoie*. Los Mulliez, por su parte, lo habían hecho en el negocio textil en la Bretaña francesa. El binomio Fournier- Defforey fue sin duda el más activo, asociando sus negocios constituyeron la Sociedad Carrefour el 10 de junio de 1959 con un capital social de 70 millones de Francos antiguos⁹⁹¹.

Todos ellos siguieron las enseñanzas de uno de los personajes más influyentes en la historia de la distribución moderna aunque desconocido del gran público, Bernardo Trujillo⁹⁹². Sus consejos, presentados en los seminarios de formación en técnicas modernas de distribución organizados por la *Nacional Cash Register* (más conocida por sus iniciales NCR) para captar a sus clientes en su sede de Dayton, Ohio, a principios de los sesenta, se plasmaron en un nuevo concepto, el hipermercado, invención en la que se aunó alimentario y no-alimentario bajo el mismo techo, a diferencia de las *superstores* americanas⁹⁹³. En Francia, el primer hipermercado se abrió, en 1963, en la localidad de *Sainte-Geneviève-des-Bois*, a unos treinta kilómetros al sur de París, bajo la marca Carrefour⁹⁹⁴. Con una política muy agresiva en los precios, el éxito de esta fórmula fue arrollador. Se pasó de 2 centros en 1965 a 73 en 1970 y a 284 en 1975⁹⁹⁵.

Unos diez años después de su creación, las empresas francesas de gran distribución cruzaron las fronteras. A priori, la elección de España podría sorprender. Recuérdese sin embargo que en el capítulo anterior se expusieron razones que facilitaron la implantación de los primeros hipermercados en España a partir de 1973. Entre ellas, destacábamos la existencia de una experiencia previa tanto en gestión como en capital en la cadena de supermercados populares SIMAGO, así como la proximidad geográfica y el papel fundamental de los flujos de turistas franceses en la difusión de los establecimientos franceses. No debemos olvidar tampoco la propia situación de las empresas en Francia pues la restricción a nuevas aperturas de hipermercados también pudo contribuir a su internacionalización. En efecto, el crecimiento que habían experimentado en Francia las grandes cadenas de distribución en los sesenta había llevado a la quiebra a un buen número

⁹⁹¹ Sobre los inicios de Carrefour, Lhermie (2003).

⁹⁹² Castro (2010).

⁹⁹³ Vance y Scott (1994).

⁹⁹⁴ Lhermie (2003), p. 21.

⁹⁹⁵ *Ibid.*, pp. 40- 41.

de comercios tradicionales. Para protegerlos nació la Ley *Royer*, promulgada en diciembre de 1973⁹⁹⁶. Según esta medida legal, cualquier apertura o extensión de un establecimiento minorista requeriría una autorización del Ministerio de Comercio cuando la superficie de venta superase los 1.000 m² en poblaciones de menos de 40.000 habitantes y cuando superase los 1.500 m² en aquellas poblaciones con más de 40.000 habitantes. En otras palabras, las aperturas de nuevos centros se convertían, a partir de aquel momento, en un proceso político difícilmente conciliable con los intereses de las empresas de distribución. A pesar de sus protestas, Carrefour, *Promodès*, *Auchan*, *E. Leclerc* y los demás empresarios del sector hubieron de resignarse y adaptarse. Tal como Paul- Louis Halley, fundador de la marca *Continent* (*Promodès*), señaló en una conferencia en España unos años después, sólo cabían dos posibles soluciones: diversificarse en Francia (con otros formatos, como las tiendas de proximidad o los supermercados medios) o salir al exterior⁹⁹⁷.

Los primeros hipermercados en España.

El establecimiento de los primeros hipermercados en España contó con varios condicionantes. Los factores de expulsión, como la Ley *Royer*, coexistieron con factores de atracción, como la existencia de una clientela potencial y de un socio local (hispano-francés) con conocimiento del mercado y pionero en la introducción de nuevas técnicas comerciales en el país. En este epígrafe se analiza la manera de proceder de las empresas francesas en las primeras aperturas. A pesar de las ventajas competitivas derivadas de la escasa competencia en el segmento, descubriremos que esta primera etapa se saldó con un fracaso relativo tributario de la escasa adaptación de la oferta francesa a la clientela española.

Recordemos que el éxito y la ambición de SIMAGO le empujaban a considerar nuevos proyectos. El más importante iba a consistir en importar el concepto de hipermercado francés. No podía hacerlo sólo: necesitaba a sus socios franceses PRISUNIC y *Printemps*, que se habían hecho con el 26% de la cadena de hipermercados francesa *Euromarché* en 1972. Fue el propio Dollberg quien propuso al conglomerado *Printemps*/PRISUNIC/*Euromarché* que siguiera a SIMAGO en su plan de apertura de hipermercados en España⁹⁹⁸. Así, la cadena de almacenes populares tenía el proyecto y el emplazamiento: un terreno en el Prat del Llobregat, a unos 9 kilómetros de al sur de

⁹⁹⁶ La loi Royer du 27/12/1973, integrada en el *Code du Commerce de la France* (1974)

⁹⁹⁷ PV, nº 224 (1 de diciembre de 1981).

⁹⁹⁸ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973), entrevista a J. P. Dollberg.

Barcelona⁹⁹⁹. Sólo se necesitaba un socio extranjero que aportara capital y, sobre todo, *know-how*. *Euromarché* tenía aquí poco que perder. Al escaso coste de la construcción se unían las buenas condiciones que presentaba una inversión cerca de Barcelona. En efecto, el futuro mercado se situaría en una región fronteriza, con un importante desarrollo económico, donde destacaba un nivel de motorización cercano al 50%. Su clientela potencial estaba constituida por más de un millón de personas, a los que había que sumar el mencionado flujo de turistas franceses, un objetivo prioritario en los primeros meses de vida del hipermercado. En palabras de los propios rectores de SIMAGO, si la empresa no funcionaba, al menos no perderían demasiado dinero en los meses de verano¹⁰⁰⁰.

El siguiente paso fue la constitución de una sociedad. El nombre elegido fue Ibérica de Hipermercados S.A., con un capital social de cien millones de pesetas y como objetivo final “la reestructuración del comercio urbano español”¹⁰⁰¹. Como presidente se eligió a José Godall Estruch, un hombre de BANKUNIÓN¹⁰⁰². Por su parte, las matrices francesas estaban representadas por Gilbert Weil y J.P. Dollberg (SAPAC y SIMAGO) y Jean Frank Sauvagnac (*Euromarché*)¹⁰⁰³. Los hipermercados se bautizaron con el nombre de Escala¹⁰⁰⁴. Tal era la euforia que incluso se pensó en la siguiente apertura en Valencia, con un proyecto previsto para septiembre de 1973¹⁰⁰⁵. Sin embargo, ninguno de estos proyectos prosperó. El nombre de Escala sugería una compra demasiado ocasional, por lo que se substituyó por Hiper- Euro con la abreviatura de HIPER. Tampoco vio la luz el centro de Valencia por razones desconocidas, aunque todo apunta a la complicada burocracia del último franquismo¹⁰⁰⁶.

El 19 de julio de 1973, abrió el primer “Hiper” presentado como “una nueva raza de almacenes”¹⁰⁰⁷. El establecimiento contaba con una sola planta con 13.000 m² de superficie de venta y una decoración sobria, 2.000 plazas de parking, 2.000 carritos y los 250 empleados y 50 cajas a la salida de la tienda¹⁰⁰⁸. Confirmando las previsiones, el 50% de los clientes fueron turistas en los cuatro primeros meses de vida. Sin embargo, los españoles también siguieron la ruta del hipermercado, tomándose como una especie de excursión

⁹⁹⁹ LSA nº 459 (6 de septiembre de 1973).

¹⁰⁰⁰ LSA nº 470 (22 de noviembre de 1973), entrevista a J. P. Dollberg.

¹⁰⁰¹ *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas* (1974).

¹⁰⁰² Véase Capítulo 5.

¹⁰⁰³ LSA nº 459 (6 de septiembre de 1973).

¹⁰⁰⁴ Como recuerdo de una breve experiencia de *Printemps* en el ramo en Francia, Caracalla (1989). El fracaso de Escala en Francia determinó la búsqueda de un socio con experiencia como *Euromarché*.

¹⁰⁰⁵ LSA nº 424 (9 de noviembre de 1972).

¹⁰⁰⁶ LSA nº 531 (3 de abril de 1975). Para comprender la interacción entre hipermercados y política comercial del Estado, véanse los distintos trabajos del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, IRESCO (1977a, 1977b y 1977c).

¹⁰⁰⁷ Dauvers (2004), p.153.

¹⁰⁰⁸ *Distribución Actualidad (DA)* nº 43 (septiembre de 1978).

para conocer aquella “extraña tienda en medio de la autopista”¹⁰⁰⁹. En los primeros días se superaron, con mucho, las previsiones, registrándose atascos en la carretera y en las cajas y agotamiento de las existencias.

Cuatro meses después se inauguró el primer Carrefour en España, a poco más de 500 metros del primero y en la misma carretera, en Castelfelers¹⁰¹⁰. Aparentemente, esta coincidencia fue fruto de la precipitación. En palabras de Marcel Fournier, Carrefour no había planeado debidamente la implantación. Era una posibilidad que contemplaban desde hacía tiempo, pero que se había precipitado con la llegada de *Euromarché*¹⁰¹¹. Destacaba, en el nuevo centro, la escasa delegación en el personal español, pues todos los cuadros medios y superiores, unos 25, eran franceses¹⁰¹². También la apertura del Hiper- Carrefour del 5 de diciembre desbordó las previsiones.

No obstante, la efervescencia de las primeras aperturas dejó paso a una situación algo menos halagüeña. Frente a unas previsiones de 1.200 y 1.600 millones de pesetas para los años 1973 y 1974, las ventas de Hiper- Euro fueron de 900 millones y 1.400 respectivamente. En ninguno de los dos años se obtuvo beneficios¹⁰¹³. En el Hiper- Carrefour tampoco se cumplieron las expectativas en cuanto a ganancias y visitas. Se esperaba 1,7 millones de visitantes anuales pero sólo se habían alcanzado 1,3 millones¹⁰¹⁴. El hecho de que hubiera dos centros a escasa distancia el uno del otro fue una de las razones. Otra fue el convencimiento de que, como había ocurrido en Francia diez años antes, los enormes márgenes comerciales del formato permitirían ganancias a pesar de los errores cometidos¹⁰¹⁵.

Pero hubo otras causas. Tal como adujeron los rectores de Carrefour, es posible que la crisis económica de principios de los setenta, acompañada de picos de inflación muy importantes, pudiera haber afectado incluso a un negocio basado en precios bajos¹⁰¹⁶. En nuestra opinión, era demasiado pronto para desarrollar el concepto de hipermercado en un mercado con proveedores, transportistas y vendedores escasamente preparados. A nuestro juicio el mayor error estuvo en el análisis de la clientela. La respuesta la da Umberto Guida, director general de *Promodès* de 1995 a 2000:

¹⁰⁰⁹ Expresión recogida de LSA nº 459 (6 de septiembre de 1973).

¹⁰¹⁰ LSA nº 487 (4 de abril de 1974). Los socios de Carrefour en Castelfelers fueron el grupo financiero SECSA, la familia Sentís (vinculada al *Drugstore* de Paseo de Gracia), Banco Mercantil de Manresa y Financiera Regional. DA nº 10 (septiembre de 1975).

¹⁰¹¹ LSA nº 534 (24 de abril de 1975).

¹⁰¹² LSA nº 487 (4 de abril de 1974).

¹⁰¹³ DA nº 10 (septiembre de 1975).

¹⁰¹⁴ DA nº 14 (enero de 1976).

¹⁰¹⁵ Lhermie (2003), p. 35. Se admitieron errores en las compras y los precios sin posibilidad de beneficio.

¹⁰¹⁶ LSA nº 534 (24 de abril de 1975). Entrevista a Marcel Fournier.

“Si nous étions partis en Espagne en même temps que Carrefour, nous aurions commis les mêmes erreurs de ciblage, en construisant des magasins destinés aux classes populaires. Or, au milieu des années 1970, les espagnols qui fréquentaient les supermarchés possédaient des voitures, c'était la classe aisée. Nous aurions eu certainement le même vice de raisonnement...¹⁰¹⁷”.

España no era pues un mercado tan fácil como se podía suponer, a pesar de la escasa competencia en el segmento, que no en el sector. Se había sobreestimado la capacidad de adaptación de la clientela española, incluso en su región más desarrollada. Sin embargo, también se había comprobado el potencial de los proyectos¹⁰¹⁸. De hecho, entre 1973 y 1976 surgieron no menos de diecisiete proyectos de hipermercados siguiendo, mayoritariamente, la costa y las autopistas mediterráneas¹⁰¹⁹. Gracias a 10 firmas hispano-francesas, 11 de ellos vieron la luz sumando algo más de 170.000 m² de superficie efectiva de venta (cuadro 7).

Cuadro 7. Proyectos de apertura de centros comerciales e hipermercados franceses, 1973-1976 (En negrita, los proyectos que cristalizaron).

Marca comercial francesa	Sociedad Española	Lugar	Área (m ²)	Fecha
Hiper Euro Marché*	Ibérica de Hipermercados	El Prat de Llobregat	13.000	1.973
Carrefour	Almar	Castelldefels	12.000	1.973
Hiper Euro Marché*	Ibérica de Hipermercados	Málaga	16.000	1.974
Carrefour	SOGARA	Tarragona	12.000	1.975
Sant Ponç (Carrefour)	Sant Ponç S.A.	Gerona	4.500	1.975
Continente	Promodès	Valencia	8.000	1.975
Carrefour	Grandes Superficies, S.A.	Bilbao	13.000	1.976
Carrefour	Grandes Superficies, S.A.	Sevilla	6.000	1.976
Carrefour	SOGARA, Grandes Superficies, S.A.	Palma	6.000	1.976
Carrefour	Grandes Superficies, S.A.	Alcorcón	16.000	1.976
Hiper Euro Marché	Ibérica de Hipermercados	Valencia	10.000	1.976
Hiper Euro Marché	Ibérica de Hipermercados	Zaragoza	10.000	1.976
Radar	Hipermercados Españoles. S.A.	Madrid**	10.000	1.976
Radar	Hipermercados Españoles. S.A.	Bilbao	10.000	1.976
Mamouth	Cofradel	S. Sebastian	10.000	1.976
Auchan	Alcampo, S.A.	Madrid	9.000	1.976
Cora	Grupo Valenciano S.A.	Valencia	7.000	1.976

Fuentes: Elaboración propia con ACCFM, boletines mensuales (varios números)

* Después de la alianza estratégica entre Carrefour y *Euromarché*.

** La apertura tuvo lugar finalmente en Barcelona.

¹⁰¹⁷ “Si hubiésemos empezado en España al mismo tiempo que Carrefour, hubiéramos cometido los mismos errores de orientación, construyendo tiendas destinadas a las clases populares. Ahora bien, a mediados de los setenta, los españoles que frecuentaban los supermercados tenían coche, eran de clase media- alta...” Sordet y Wantz (2005), p. 44.

¹⁰¹⁸ LSA nº 666 (21 de abril de 1978). Entrevista a Dennis Defforey sobre el proceso de internacionalización de Carrefour en España y Brasil.

¹⁰¹⁹ ACCFM, boletines mensuales (varios números, 1973- 1976).

6.3.2. LA "RETAILING REVOLUTION", 1974- 1996.

Fase de generalización del hipermercado, 1974- 1986.

A pesar de que eran conocidas las diversas dificultades de los primeros hipermercados, también lo era el potencial del mercado. De hecho, tanto Ibérica de Hipermercados como Carrefour emitieron señales inequívocas en ese sentido inaugurando el Hiper- Euro de Málaga y el Hiper- Carrefour en Tarragona en febrero y agosto de 1975 respectivamente¹⁰²⁰. Este epígrafe tiene como objetivo analizar las estrategias de implantación de las diferentes cadenas francesas en el mercado español desde finales de los años setenta hasta mediados de los ochenta y sus respuestas a la llegada progresiva de nuevos competidores (Cuadro 8). Así, se observa que el *first-comer* en el mercado no siempre obtiene los réditos esperados de su presencia como pionero.

Cuadro 8. Número de aperturas de hipermercados franceses en España, 1973- 2006.

Periodo	Número de aperturas	Número total de Hipermercados	Fase
1973- 1976	10	10	Fase de introducción Aperturas por año: 3,3
1976- 1986	37	47	Fase de generalización Aperturas por año: 3,7
1986- 1996	91	138	Fase de máxima expansión Aperturas por año: 9,1
1996- 2006	55	194	Fase de saturación Aperturas por año: 5,5

Fuente: Elaboración propia con datos de DA, varios años y Cuesta Valiño (2005). Apéndice 6.

La decepción de las primeras implantaciones de Carrefour en España tuvo como consecuencia la llegada de René Brillet, antiguo director general del grupo en Brasil, para enderezar la situación¹⁰²¹. Su primera decisión fue racionalizar las implantaciones. Carrefour no podía sobrevivir en España con una presencia marginal. Había que crecer. La vía más lógica era a través de una alianza estratégica con el binomio SIMAGO/ *Euromarché*. Con ello se mejorarían los costes de logística y se alcanzaría una talla crítica mayor, para obtener mayores márgenes¹⁰²². Asimismo, la alianza con el grupo hispano- francés facilitaría la creación de un empresa a nivel nacional como había logrado la propia SIMAGO una década antes. En ese sentido, Brillet ideó un plan de expansión que haría llegar el grupo a la mayor parte del territorio español¹⁰²³. El plan Brillet tenía el apoyo de la matriz, que apostó definitivamente por internacionalizar el grupo. Además, había que aprovechar que España

¹⁰²⁰ DA nº 43 (septiembre de 1978).

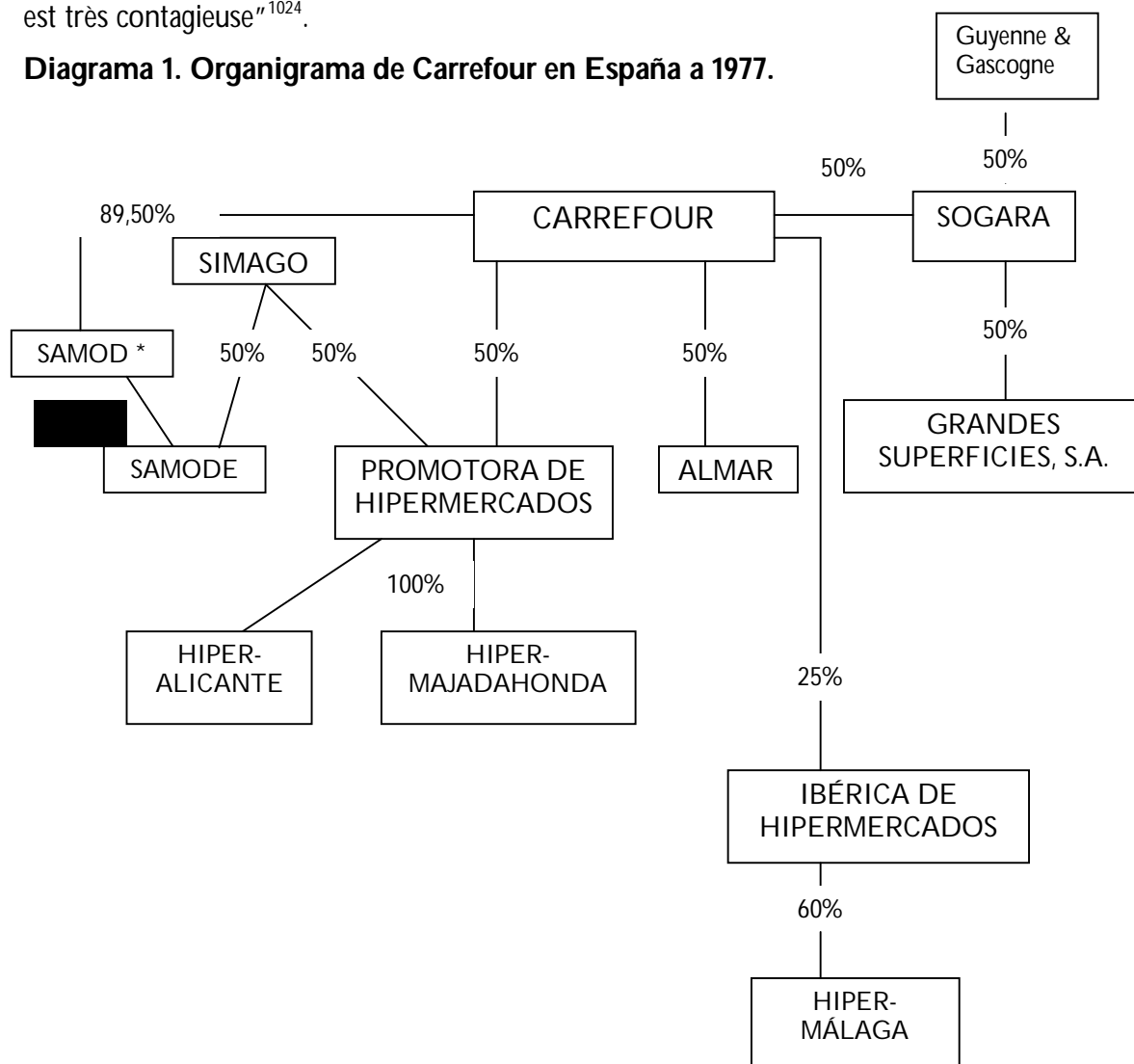
¹⁰²¹ LSA nº 1294 (5 de marzo de 1992): Especial sobre España, con razón de la fiesta Alimentaria 92 en Barcelona.

¹⁰²² Colla (2001), p. 7.

¹⁰²³ LSA nº 641 (14 de octubre de 1977).

era el único país sin restricciones de establecimiento. Había que darse prisa antes de que llegase una legislación más restrictiva, pues, como pensaba Dennis Defforey, “[...] la bêtise est très contagieuse”¹⁰²⁴.

Diagrama 1. Organigrama de Carrefour en España a 1977.



Fuente: Elaboración propia con LSA, nº 626 (20 de mayo de 1977)

* SAMOD (*Société d'Achats Modernes*), la central de compras del grupo Carrefour creada en 1965¹⁰²⁵.

La operación, promovida financieramente por la familia March, comportaba varias etapas¹⁰²⁶. La primera consistía en una reorganización financiera. En primer lugar, *Euromarché* cedía la gestión de sus hipermercados a SIMAGO, que compartiría, junto a Carrefour, tres tipos de filiales¹⁰²⁷: Almar Holding (51% Carrefour, 49% SIMAGO para los antiguos centros Carrefour, Cataluña y Baleares), la anterior Ibérica de Hipermercados

¹⁰²⁴ “[...] la tontería es muy contagiosa”, LSA nº 666 (21 de abril de 1978): entrevista a Dennis Defforey sobre los resultados del proceso de internacionalización de Carrefour.

¹⁰²⁵ Lhermie (2003), p. 54.

¹⁰²⁶ La Banca March había aumentado su participación en SIMAGO tras la ampliación de capital de la cadena de supermercados a finales de 1975. *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España* (1976), p. 414.

¹⁰²⁷ LSA nº 641 (14 de octubre de 1977).

(51% de SIMAGO, 49% de Carrefour, que se ocuparía de los antiguos *Euromarché* de Levante) y, finalmente, la que sería más activa, Promotora de Hipermercados S.A. (SIMAGO y Carrefour al 50%, para la mayoría de las nuevas aperturas). A estas tres filiales conjuntas de Carrefour/ SIMAGO, debía unírsele la filial con *Guyenne & Gascogne*, un grupo logístico del sur de Francia, con el que Carrefour había creado, a partes iguales, la empresa SOGARA y que había promovido el hipermercado de Tarragona. El complicado entramado financiero (Diagrama 1) otorgaba, sorprendentemente, flexibilidad legal y comercial al grupo.

La segunda etapa fue la del crecimiento orgánico. Respaldada por varios aumentos de capital entre 1976 y 1978, que Carrefour y SIMAGO suscribieron a partes iguales, el grupo inició una cadena de 11 aperturas hasta 1981 (Apéndice 6 y cuadro 2) cubriendo gran parte de la geografía nacional¹⁰²⁸. Asimismo, cada apertura demostraba una mejor aclimatación al mercado español. En efecto, se construyeron centros algo más pequeños (entre 5.000 y 10.000 m² de superficie de venta) y más adaptados a los gustos de la clientela española. En primer lugar, la proporción de productos frescos y de puestos de venta tradicional (sobre todo en el segmento de pescadería) era mucho mayor que en el resto de filiales¹⁰²⁹. También destacaba el carácter siempre festivo de los hipermercados españoles, decorados con colores muy vivos.

Esta etapa de consolidación de Carrefour coincide con la implantación de los grandes principios del grupo en España, tal y como se había hecho en Francia¹⁰³⁰: descentralización y autofinanciación. En la organización interna de los hipermercados se recreó un organigrama con forma de pirámide invertida, con los consumidores en la cúspide y los fabricantes en la base, convirtiéndose los distribuidores en meros intermediarios al servicio de la clientela. Cada individuo era responsable de su sección como si fuera su propio comercio, desde los puestos de caja hasta el director del hipermercado. La organización de los hipermercados determinó el proceso de compras y aprovisionamiento y su consiguiente logística. Se quiso repetir una estructura parecida a la central de compras SAMOD francesa, la SAMODE (Diagrama 1). Esta central establecería colecciones de productos generales para abastecer a los centros. Éstos, al ser bastante independientes, podían personalizar sus pedidos para poder atender a las diferentes demandas regionales. Esta manera de comprar necesitaba de una extrema flexibilidad que debían soportar los proveedores. Al desaparecer prácticamente los depósitos (excepto en las colecciones comunes), el proveedor debía

¹⁰²⁸ Del capital inicial de 1975 de 100 millones de pesetas se pasaría, tras tres aumentos de capital, a uno de 1.596 en 1978. *DA* nº 109 (septiembre de 1984).

¹⁰²⁹ *LSA* nº 618 (25 de marzo de 1977).

¹⁰³⁰ Lhermie (2003), p. 78.

entregar directamente la mercancía a los centros y esperar al cobro. En España, los plazos de pago a los proveedores en el ramo de la alimentación llegaban hasta los 120 días. Así, se daba el caso de que los propios proveedores financiaban a corto plazo a los hipermercados. En parte gracias a ello, el grupo Carrefour siempre apostó por la autofinanciación. Rehuyó del *leasing* siendo el grupo propietario de casi todos sus establecimientos, haciendo frente a amortizaciones regresivas en vez de alquileres indexados¹⁰³¹. En España, el recurso al crédito vino de la mano de los socios financieros minoritarios. Menos del 15% del coste de los 11 nuevos hipermercados Carrefour fue financiado con créditos.

Quedaba por homogeneizar la oferta en la tercera etapa del plan Brillet. A principios de los ochenta, aún convivían dos tipos de enseñas: Hiper y Carrefour. Ambas presentaban problemas. La primera, al no estar registrada, era copiada sin demasiados reparos por los competidores, con lo que la marca se diluía en un buen número de empresas y formatos diferentes. La segunda seguía siendo “demasiado francesa”. Para remediarlo, la dirección decidió crear una nueva marca, PRYCA, acrónimo de “Precio y Calidad”, que retomaba el nombre de una cadena de supermercados que había tenido un escaso éxito en la España de los sesenta¹⁰³². Veremos su evolución más adelante.

La llegada de *Promodès*, por su parte, tuvo mucho de casual puesto que la razón principal de la apertura del primer Continente en Valencia fue que uno de sus altos cargos, Umberto Guida, hablara español¹⁰³³. Sin embargo, su implantación fue fruto de un estudio minucioso del emplazamiento y del proyecto por parte de *Promodès*. Esta cautela no era exclusiva para España. Formaba parte de un programa de inversiones en el extranjero llamado PIAP (*Programme d'Implantations à l'Étranger de Promodès*) que se seguía, indefectiblemente, en cada proyecto¹⁰³⁴.

En primer lugar, *Promodès* encargaba dos estudios de mercado (uno a una empresa local y el segundo a una consultora francesa). Si los resultados cruzados apuntaban hacia la viabilidad del negocio, se iniciaban, a nivel local, todos los procedimientos para llevar a término el proyecto, comprendiendo bien la idiosincrasia del país y aglutinando el mayor número de colaboradores autóctonos en torno al objetivo final del hipermercado. La siguiente etapa consistía en encontrar socios locales potenciales. En este caso, la implantación se hizo sin socios logísticos nacionales, al no estar disponibles ni El Corte Inglés y ni Galerías

¹⁰³¹ PV nº 248 (1 de junio de 1983), entrevista a Dennis Defforey.

¹⁰³² LSA nº 779 (21 de noviembre de 1980) y FBU, memorias anuales Supermercados PRYCA (1964- 1967).

¹⁰³³ SAUDISA tenía 240 millones de pesetas de capital social y los socios eran Promomag (*Promodès*, 50%), José Banús Internacional Promotora y Financiera (20%), Corporación Industrial Bancobao (20%). DA nº 15 (febrero de 1976).

¹⁰³⁴ Sordet y Wantz (2005), pp. 44- 45.

Preciados (poco interesados aún en el segmento), ni SIMAGO (aliado con *Euromarché*), aunque sí se encontró un socio financiero en el Banco de Bilbao¹⁰³⁵. Con el proyecto ya casi terminado, se trataba de persuadir a la directiva del grupo y se gestionaba la finalización del proyecto con empleados de la matriz francesa.

El primer hipermercado del grupo, el de Alfafar (Valencia), recogía muchas de las sutilezas del programa PIAP. Con una dimensión de 9.000 m² de superficie de venta efectiva, la principal diferencia residía en la clientela. Se evitó ese hipermercado *style boîte à chaussure* (nave industrial con una imagen muy pobre), copiándose el estándar alimentario de El Corte Inglés¹⁰³⁶. Sus primeros resultados fueron sólidos, sin excesiva estacionalidad. El ritmo de crecimiento de Continente en España fue pausado aunque muy seguro. Siguiendo el camino de Carrefour, tanto en Francia como en el extranjero, pero con un evidente desfase temporal, *Promodès* seleccionó cuidadosamente sus implantaciones¹⁰³⁷. Creó la Sociedad Auxiliar de Distribución (SAUDISA) con el Banco de Bilbao como socio. Tras numerosos estudios de mercado, Continente detectó no sólo una gran concentración urbanística española en las costas, sino que anticipó el crecimiento de grandes capitales de provincia¹⁰³⁸. Esto determinó su plan de crecimiento y sus objetivos.

Paralelamente, Continente aplicó su filosofía multiformato en España. En Francia se había diversificado creando, con éxito, pequeñas cadenas de supermercados de proximidad (llamadas *Shopi*, *Banco* o *huitàhuit*) que practicaban el descuento. Halley quiso repetir la experiencia en España. Quería probar el modelo de *hard- discount* alemán, basado en una oferta monomarca y unos precios con hasta un 30% de descuento. Así, al mismo tiempo que abría su Continente en Sevilla en 1979, abría en Madrid su primer supermercado DIA (Distribuidora Internacional de Alimentos)¹⁰³⁹. El grupo había puesto sus ojos en DIAZSA, una cadena de pequeñas tiendas mayoristas creada en 1976¹⁰⁴⁰. Cambiaron el nombre de la cadena por el famoso DIA a partir de 1979 y vendieron el negocio mayorista, conservando los depósitos para sus nuevas tiendas. No lograron implantar el modelo alemán completo, quedándose el experimento en un híbrido, el *soft- discount*, con menos descuento y con un

¹⁰³⁵ PV nº 224 (1 de diciembre de 1981), conferencia de Paul- Louis Halley sobre estrategias de *Promodès* en el extranjero.

¹⁰³⁶ LSA nº 1236 (20 de diciembre de 1990): Entrevista a Alfonso Merry del Val, director general de *Promodès* España.

¹⁰³⁷ Sordet y Wantz (2005), p. 46.

¹⁰³⁸ LSA nº 1087 (23 de octubre de 1987): Entrevista a Alfonso Merry del Val.

¹⁰³⁹ Sordet (1997), p. 286.

¹⁰⁴⁰ Sainz de Vicuña (2001), p.250.

reducido surtido de marcas comerciales reconocidas¹⁰⁴¹. Su éxito se completó con una adecuada política de franquicia¹⁰⁴².

La diversificación del grupo *Promodès* no acabó ahí. Comprendiendo mejor que nadie la manera de hacer negocios en España, creó la Promotora de Centros Comerciales Centros Shopping en 1978. Anteriormente había comprado Hipermercados y Servicios, S.A. con el Banco de Bilbao como principal socio¹⁰⁴³. Se trataba de promocionar la construcción de centros comerciales para la posterior explotación de las tiendas y de los locales para negocios¹⁰⁴⁴. Su impulso fue fundamental para la construcción del primer centro comercial (oficial) del país, el Baricentro, que abrió sus puertas, en Barberá del Vallés (a unos 15 kilómetros al norte de Barcelona), en abril de 1980¹⁰⁴⁵. Se trataba de un centro comercial con un hipermercado como locomotora y una galería con tiendas de todo tipo, principalmente textiles. Este nuevo formato comercial encabezó una segunda generación de hipermercados que permitió a las grandes cadenas de distribución francesa entrar con fuerza en la promoción inmobiliaria.

Finalmente, el verdadero asentamiento de *Promodès* en España llegó con la apertura de un hipermercado Continente en Alcobendas en abril de 1982. Éste representaba el *leitmotiv* del grupo (imagen, calidad, precio y capital humano) y su inversión había sido, con diferencia, la más importante para la construcción de un hipermercado: 6.000 millones de pesetas¹⁰⁴⁶. Fue la culminación de seis años de espera y trabajo: “un emblema, nuestro buque insignia”, en palabras de Umberto Guida¹⁰⁴⁷. A partir de ahí, todos los centros Continente se construirían bajo ese modelo: unos 11.000 m² de superficie de venta y una muy cuidada presentación con amplios pasillos, mucha luz y marcas de calidad. La pescadería del centro se exportaría como modelo al extranjero.

Promodès no fue el único competidor en consolidarse en España. Entre 1980 y 1981, el mercado dio entrada al capital español y a un nuevo competidor francés. En octubre de 1980 se inauguró el primer Hiperacor, del grupo El Corte Inglés, en Sevilla. Otro grupo

¹⁰⁴¹ Entrevista a Javier Campo, director general de DIA de 1986 a 2007. Madrid, 14 de octubre de 2010.

¹⁰⁴² No conocemos el número de establecimientos DIA hasta 1985, aunque su progresión es muy importante desde ese año. 100 establecimientos en 1985, 240 en 1986 y 360 en 1987. *DA*, varios números. Según datos facilitados por la empresa, los establecimientos franquiciados sumaban, más o menos, un 30% del total de establecimientos.

¹⁰⁴³ *LSA* nº 757 (9 de mayo de 1980).

¹⁰⁴⁴ Sainz de Vicuña (2001), p. 250 y *LSA* nº 657 (17 de febrero de 1978).

¹⁰⁴⁵ *LSA* nº 753 (11 de abril de 1980).

¹⁰⁴⁶ *LSA* nº 844 (7 de mayo de 1982).

¹⁰⁴⁷ *LSA* nº 844 (7 de mayo de 1982), el emplazamiento de Alcobendas surgió como consecuencia del Plan de Reorganización Comercial del Gran Madrid, salió a concurso y fue adjudicado a Continente a cambio de medidas sociales para el pueblo como la reforestación de 15 hectáreas, infraestructuras deportivas varias....

español, Eroski, inició su andadura con este tipo de establecimientos con la apertura de su primer hipermercado en 1981 en Vitoria¹⁰⁴⁸. Finalmente, en febrero de ese mismo año, nacía el primer *Auchan* español en el polígono industrial de Utebo en Zaragoza, aprovechando la instalación de *General Motors* en la región¹⁰⁴⁹. Su nombre final, Alcampo, responde a una curiosa traducción fonética de la marca francesa por parte del pionero del grupo en España, Francis Lepoutre. No es la única curiosidad de esta empresa familiar. Su fundador, Gérard Mulliez, siempre se consideró como un capitalista que, paradójicamente, odiaba el capitalismo, al menos el financiero¹⁰⁵⁰. En efecto, para Mulliez era tan difícil levantar un negocio (la rentabilidad de sus hipermercados llegaba tras unos 10 ó 12 años) y tan fácil invertir en cartera que sólo una empresa familiar podía evitar todos los desmanes provocados por el capitalismo especulativo. Así, sus empresas funcionaban como una gran familia: los grandes puestos directivos eran cubiertos siempre por integrantes de la familia en sentido amplio (con lazos de sangre o con intensos lazos afectivos con el grupo). La totalidad de los directivos del grupo superaban los 20 años de permanencia en la empresa. Todos, sin excepción, habían empezado en las labores más básicas de la distribución¹⁰⁵¹. El caso del director en España, Francis Lepoutre, no fue distinto. Vino solo a emprender la aventura *Auchan* en Zaragoza, donde encontró el terreno, elaboró el proyecto y negoció con las autoridades¹⁰⁵². Asimismo, convenció a la cúpula Mulliez para invertir aún más en España. Debe de tenerse en cuenta que la máxima *Auchan* “sólo invertimos lo que ganamos”, era la máxima de Gérard Mulliez¹⁰⁵³. Aún así, Alcampo presentó, en 1981, un plan de inversión de 4.500 millones de pesetas¹⁰⁵⁴. Seis aperturas en menos de cuatro años fueron la consecuencia de esta irrupción en el mercado.

Desde el principio, Alcampo buscó diferenciarse de sus competidores en el mercado. Por un lado, era la cadena con mayor surtido (más de 18.000 referencias en alimentario), superando incluso a El Corte Inglés y a Continente. Por otro, se orientó hacia hipermercados urbanos¹⁰⁵⁵. Sus objetivos fueron ciudades de tamaño mediano (Gijón, Vigo) pero con un importante potencial de crecimiento y, sobre todo, Madrid, un mercado poco atendido por la distribución moderna. Su estrategia aumentaba considerablemente la dificultad del negocio. No sólo tenía que competir con los otros hipermercados, sino

¹⁰⁴⁸ Cuesta Valiño (2005).

¹⁰⁴⁹ LSA nº 792 (13 de marzo de 1981).

¹⁰⁵⁰ Sordet (1997), p. 392.

¹⁰⁵¹ Gobin (2006).

¹⁰⁵² DA monográfico sobre Alcampo por sus 20 años (diciembre de 2001).

¹⁰⁵³ DA nº 199 (octubre de 1992).

¹⁰⁵⁴ LSA nº 784 (16 de enero de 1981).

¹⁰⁵⁵ DA nº 134 (diciembre de 1986).

también con los establecimientos urbanos de pequeñas dimensiones como supermercados, tiendas de ultramarinos o mercados urbanos, con un enorme arraigo entre la clientela española.

Apostaron, asimismo, por un proyecto revolucionario en el panorama comercial español: el primer centro comercial moderno, Madrid 2- La Vaguada¹⁰⁵⁶. El proyecto, que empezó a gestarse en 1973, se insertaba en un plan de ordenación urbana de 1961. El centro tuvo innumerables problemas con las licencias de construcción: cuatro alcaldes consecutivos denegaron la apertura hasta que el socialista Enrique Tierno Galván dio el sí definitivo¹⁰⁵⁷. La gestión se confió a la Sociedad de Centros Comerciales de España (filial y espejo de la *Société Française de Centres Commerciaux*, SCC, perteneciente al grupo de la *Banque Indosuez*)¹⁰⁵⁸. Las locomotoras del proyecto eran Alcampo y Galerías Preciados. SCC hubiese preferido a El Corte Inglés pero no logró el acuerdo, puesto que el líder español aspiraba a crear sus propios centros comerciales modernos (incorporó las Tiendas Corty a sus Hipercor)¹⁰⁵⁹. A pesar de todo, se cumplía con la condición de contar con una gran firma española para atraer al cliente nacional. Unas veinte marcas francesas se instalaron en el centro, que abrió sus puertas en marzo de 1983¹⁰⁶⁰. El centro era revolucionario en cuanto a su concepción multipolar y polinuclear. Era un rectángulo de diez hectáreas y estaba preparado para las compras- trabajo (aquellas que se realizan después de acabar la jornada laboral) y para las compras- ocio (las que se hacen, preferiblemente, el fin de semana). “Comprar español para vender español, hasta donde sea posible”, eran las palabras de Lepoutre¹⁰⁶¹. En ese sentido, causaron cierta sorpresa la inclusión de un mercado tradicional o las plazas con mesas destinadas a jugar a las cartas o al dominó. Sin embargo, más de 25 millones de personas visitaron La Vaguada en su primer año de existencia. Fue el espaldarazo definitivo para Alcampo, que encontró, definitivamente, su nicho de mercado (con Madrid y los centros urbanos de las capitales de provincia como principales signos de identidad)¹⁰⁶². Era también la prueba de que había sitio en España, sobre todo ante la inminente entrada en la CEE.

¹⁰⁵⁶ Castro (2008), p. 57.

¹⁰⁵⁷ LSA nº 908 (4 de noviembre de 1983).

¹⁰⁵⁸ Con su filial especializada en la construcción y en los créditos hipotecarios, la *Compagnie et Banque la Hénin*, compró el solar a Centro Comercial El Pilar, S.A., cuyo único activo eran los terrenos. *Actualidad Económica* (23 de febrero de 1984).

¹⁰⁵⁹ Cuartas (2005), pp. 516- 517.

¹⁰⁶⁰ *El País* (28 de marzo de 1983).

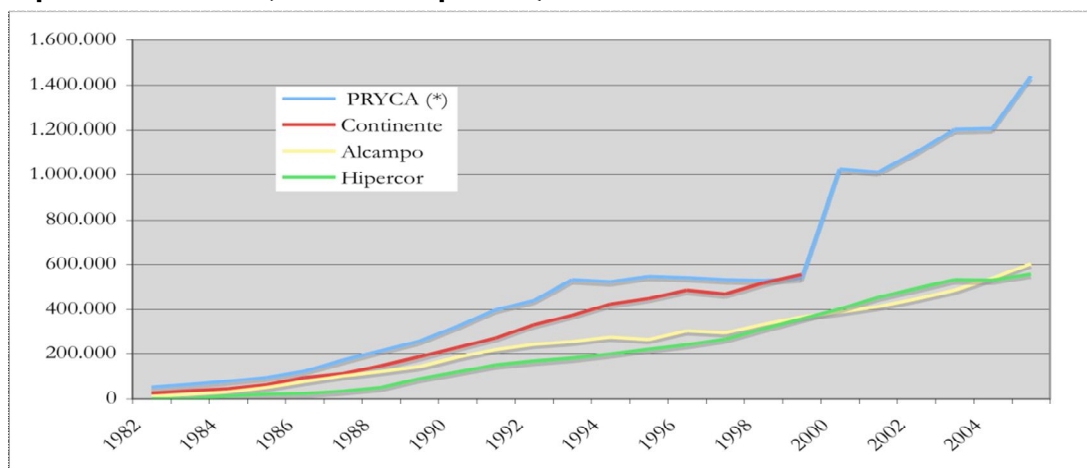
¹⁰⁶¹ DA nº 147 (febrero de 1988), especial 5º aniversario de Madrid2.

¹⁰⁶² DA nº 134 (diciembre de 1986).

Fase de expansión del hipermercado, 1986-1996.

Un informe de Joël Farré, agregado comercial de la Embajada de Francia en Madrid, analizaba pormenorizadamente la distribución comercial española en vísperas de la entrada del país en la CEE¹⁰⁶³. El informe hacía hincapié en las dificultades de las empresas francesas de distribución para hacerse un hueco en un mercado muy regionalista y aún muy arraigado al comercio tradicional¹⁰⁶⁴. Sin embargo, las conclusiones del trabajo fueron casi proféticas: la inminente entrada de España en la CEE iba a cambiar las reglas del juego¹⁰⁶⁵. Se iban a intensificar las mutaciones que conocía la distribución española desde mediados de los setenta. Farré esgrimía dos razones principales. Por un lado, la llegada de grandes grupos al mercado favorecería la competencia y, por ende, la concentración en torno a algunas empresas. Por otro, las autoridades de la Embajada vaticinaban que la CEE sería el vehículo de la convergencia española hacia Europa. Esta convergencia se vería en el aumento de la población urbana y en un aumento de la tasa de actividad femenina, entre otras variables que favorecerían la difusión de la gran distribución moderna¹⁰⁶⁶. “L’ Europe a galvanisé la demande espagnole!”, decía Alfonso Merry del Val poco tiempo después de la entrada de España en la CEE¹⁰⁶⁷. No le faltaba razón al alto dirigente de Continente en España, pues todas las cadenas de hipermercados (las francesas e Hipercor) vieron como sus números mejoraron sustantivamente (Gráfico 6).

Gráfico 6. Facturación de las cuatro primeras cadenas de hipermercados en España, 1983- 2005 (millones de pesetas).



Fuentes: Elaboración propia con datos de DA, varios años.

¹⁰⁶³ *La Documentation Française*, Dossier Espagne- Grande Distribution (ES/L/0049): “Analyse de la distribution espagnole en 1985”.

¹⁰⁶⁴ *Ibíd.*, a pesar del crecimiento de la gran distribución (supermercados e hipermercados), más del 40% de las ventas se hacían en el comercio tradicional.

¹⁰⁶⁵ Una completa historia de las relaciones entre España y la CEE se puede ver en Powell (2007).

¹⁰⁶⁶ Instituto Nacional de Estadística (1986- 1996): *censos de demografía y población*. Con una población urbana cercana al 55% y una tasa de actividad femenina rondando el 31% en 1986, se daban los condicionantes para que, por fin, se generalizasen los hipermercados.

¹⁰⁶⁷ “¡Europa ha multiplicado la demanda española!”, LSA nº 1121 (17 de junio de 1988).

No todas las cadenas de hipermercados francesas crecieron de la misma manera.¹⁰⁶⁸ Carrefour cambió su cúpula directiva para adaptarse a la entrada en Europa¹⁰⁶⁹. Por su buen trabajo en España, René Brillet fue promocionado hasta la dirección de Carrefour Francia. Le sustituyó Jean François Pontal¹⁰⁷⁰. Éste impulsó, en primer lugar, la reestructuración financiera de la entidad para simplificar su gestión, dando de paso, mayor protagonismo a la familia March. Esta remodelación se realizó a través de tres operaciones sucesivas. En la primera, la Banca March tomó el control total de SIMAGO, comprando el 100% de las acciones¹⁰⁷¹. En la segunda, SIMAGO vendió a Carrefour el 50% de sus acciones en Promotora de Hipermercados. Finalmente, Carrefour vendió 30% de Promotoras a la Banca March. En cuanto a la imagen de la compañía, se aceleró el proceso de cambio de nombre y de fachada. Todos los centros se llamaron definitivamente PRYCA y se inspiraron en el estándar de calidad de Continente en España, con una imagen más cuidada y un inmenso gasto en publicidad¹⁰⁷². PRYCA, a pesar de algunos intentos de diversificación (como la cadena de descuento Erteco y las tiendas de conveniencia en las gasolineras DEPASO, al 50% con la petrolera francesa TOTAL, además de participar, desde 1988, en las tiendas de bricolaje AKI), apostaba, claramente, por la cultura monoformato del hipermercado, siguiendo los pasos de la matriz francesa. Su elección estratégica acabó por funcionar. PRYCA entró en el imaginario popular perdiendo, casi totalmente, su carácter francés. Se acercó a la clientela de clase media-alta, que no sólo estaba interesada en el descuento¹⁰⁷³. Así, las ventas del grupo se multiplicaron por 5,5 entre 1985 y 1993 (gráfico 6), periodo en el que se abrieron 25 centros (cuadro 8). En 1991, los negocios en España representaban ya el 20% de la facturación mundial de Carrefour (unos 20.000 millones de francos). Por lo general, las empresas francesas de distribución buscaron emplazamientos en capitales de provincia de tamaño medio (como Alicante o Málaga) y se centraron en los extrarradios de las grandes capitales. En provincias, los nuevos centros se acercaron más al centro de las ciudades. En las grandes urbes, se acoplaron a los planes de urbanismo acompañando el enorme crecimiento de las

¹⁰⁶⁸ LSA nº 1060 (6 de marzo de 1986).

¹⁰⁶⁹ DA, nº 121 (octubre de 1985).

¹⁰⁷⁰ LSA nº 985 (7 de junio de 1984).

¹⁰⁷¹ LSA nº 1060 (6 de marzo de 1986). Le compró el paquete de acciones que le quedaba por controlar (un 30%) al CAG por un 430% de su valor.

¹⁰⁷² LSA nº 1236 (20 de diciembre de 1990). Entrevista a Alfonso Merry del Val sobre la evolución de la distribución francesa en España.

¹⁰⁷³ DA nº 165 (Octubre de 1989). De hecho, el cliente-tipo era una ama de casa joven que trabaja fuera de casa, con estatus social medio-alto, vivienda confortable con congelador independiente y uso frecuente de tarjetas de crédito y con residencia en poblaciones mayores de 50.000 habitantes.

ciudades de la década de los noventa, lo cual explicaría, en parte, la generalización del hipermercado¹⁰⁷⁴.

Cuando a principios de los noventa, las grandes empresas de distribución empezaron a prepararse para la instauración del EEE, se repitió y amplificó lo ocurrido con la entrada en la CEE. Había que seguir creciendo para permanecer en el mercado. Para financiar esta expansión, era necesaria una aportación de capital externa. El 10 de octubre de 1991, PRYCA salió a bolsa con la emisión de 170.000 acciones al precio de 1.200 pesetas cada una¹⁰⁷⁵. La OPV (oferta pública de venta) se hizo sobre 4,6 millones de títulos, con los que PRYCA esperaba recibir unos 200.000 millones de pesetas de liquidez para financiar el crecimiento. La introducción en bolsa respondió a una iniciativa de la Corporación Financiera ALBA, del Grupo March¹⁰⁷⁶.

La segunda cadena de hipermercados en España, Continente, era, con diferencia, la que mejor se había adaptado al mercado español. "Contrairement à PRYCA ou Alcampo qui ne sont pas au niveau de Carrefour ou Auchan, Continente fait mieux, depuis ses débuts, que Continent en France", decía Merry del Val en 1992¹⁰⁷⁷. Su desarrollo siguió dos vertientes: por un lado abrió 27 hipermercados (Apéndice 6) al mismo tiempo que PRYCA, pero, a diferencia de la filial de Carrefour, no olvidó su naturaleza multiformato. Así, fomentó el crecimiento de DIA, que presentaba una rentabilidad sobre beneficio de más del 3%, con la compra de DIRSA (950 supermercados de proximidad), que se financió, únicamente con dinero de la filial española¹⁰⁷⁸. Fue, asimismo, el año elegido para lanzar Punto- Cash, una tienda mayorista, confiándose la aventura a un joven de 28 años, Patrick Roure¹⁰⁷⁹. Creciendo y diversificándose, CONTISA (Centros Comerciales Continente, S.A., antigua SAUDISA), también necesitó de una financiación en el mercado de valores. En marzo de 1994 se puso a la venta el 15% del capital conservando *Promodès* y el Banco Bilbao Vizcaya el 67% y el 11% respectivamente¹⁰⁸⁰.

El que no recurrió al mercado de valores fue Alcampo, debido a su arraigada cultura corporativa. Su posición era algo incómoda en el país, pues había llegado tarde al mercado

¹⁰⁷⁴ Instituto Nacional de Estadística (1986- 1996).

¹⁰⁷⁵ DA nº 187 (octubre de 1991).

¹⁰⁷⁶ LSA nº 1272 (3 de octubre de 1991).

¹⁰⁷⁷ "Al contrario que PRYCA o Alcampo que no están al nivel de Carrefour u *Auchan*, Continente tiene mejores resultados, desde sus inicios, que *Continent* en Francia", LSA nº 1294 (5 de marzo de 1992). Entrevista a Alfonso Merry del Val.

¹⁰⁷⁸ LSA nº 1227 (18 de octubre de 1990). DIRSA era una cadena propiedad de Tabacalera (trató de diversificar su oferta por culpa de la lucha anti- tabaco), lo cual hizo que su venta se convirtiera en cuestión de Estado. El socio de *Promodès* en la operación fue el BBV.

¹⁰⁷⁹ LSA nº 1350 (13 de mayo de 1993).

¹⁰⁸⁰ *El País* (1 de marzo de 1994).

y su estrategia de hipermercados urbanos lastraba las posibilidades de nuevas aperturas. Se quedaron en 18 aperturas en el periodo (Apéndice 6), perdiendo espacio frente a sus competidores, a pesar de sus buenos resultados de facturación, aunque siempre por debajo de PRYCA y Continente (gráfico 6). En parte por ese motivo, Alcampo tuvo que soportar, a causa de un crecimiento más lento que el resto, una campaña de prensa donde se especulaba sobre su posible retirada del mercado español e, incluso, una posible fusión con PRYCA¹⁰⁸¹. Nada más lejos de las intenciones de la familia Mulliez. De hecho, también se embarcaron en una diversificación, aún más acusada que la de *Promodès*. Aprovechando la generalización de los parques comerciales, fueron los principales impulsores de la llegada a España de los *category killers* (tiendas especializadas). *Auchan* pretendía reforzar Leroy Merlin, especialista en bricolaje, y Norauto, especialista en automóviles, e implantar su especialista en deportes, Decathlon¹⁰⁸². Es de destacar que todas estas empresas filiales de *Auchan* están dirigidas por miembros de la familia Mulliez¹⁰⁸³. Todas ellas tuvieron un notable éxito que no nos es posible desarrollar aquí. Sin embargo, su importancia radica en la aparición de la tercera generación de los centros comerciales en la que el hipermercado aislado o con galería comercial (la primera y la segunda generación de grandes superficies comerciales) desapareció. Estos nuevos formatos de venta, que fueron de la mano de los nuevos planes de urbanismo, deben ayudar a comprender el proceso de diversificación de gran parte de las compañías, no sólo en actividades de promoción inmobiliaria, sino también en la emergencia de estos especialistas.

En España, la lucha por la talla crítica se reprodujo sin grandes movimientos corporativos, sugiriendo que todavía había sitio para crecer sin necesidad de comprar. Se produjo, sin embargo, un hecho que preocuparía sobremanera a los distribuidores franceses: la llegada en España del *hard-discount* alemán. Entre 1994 y 1995, desembarcaron en España en el mismo segmento los grupos alemanes *Tengelmann* (con sus tiendas Plus), *Lidl*, y *Rewe* (con *Penny Market*), todos con grandes planes de crecimiento¹⁰⁸⁴. Fueron el ejemplo perfecto de la nueva manera de introducirse en un mercado, buscando una dimensión crítica importante desde el principio. *Lidl* fue el más activo, abriendo más de 200 tiendas en menos de dos años. Le siguió *Tengelmann*, con algo más de 80 en el mismo periodo. Su crecimiento fue como una mancha de aceite iniciada en Cataluña¹⁰⁸⁵.

¹⁰⁸¹ DA nº 199 (octubre de 1992).

¹⁰⁸² LSA nº 1325 (5 de noviembre de 1992). Su primer centro en Badalona tendría 3.000 m2 de superficie de venta.

¹⁰⁸³ Gobin (2006).

¹⁰⁸⁴ *El País* (29 de septiembre de 2005), especial distribución alemana.

¹⁰⁸⁵ Cuesta Valiño (2005).

6.3.3. MOVIMIENTOS CORPORATIVOS Y REINVENCIÓN DEL HIPERMERCADO, 1996-2006.

Aunque la penetración del *hard- discount* alemán en el mercado español no fue tan revolucionaria como habían previsto sus competidores, lo cierto es que fue la gota que colmó el vaso de la paciencia del comercio tradicional¹⁰⁸⁶. Por vez primera, el mercado español daba signos de saturación. A la aparición de nuevos competidores se le sumó una legislación comercial más restrictiva que aceleró los movimientos corporativos del sector.

La fusión del siglo, 1996- 2000.

Debido a la creciente presión del comercio tradicional (especialmente en Cataluña), la promulgación de la Ley 7/1996, del 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista equivalió a la Ley *Royer* francesa¹⁰⁸⁷. Con la nueva legislación se favorecía implícitamente a las pequeñas superficies como los supermercados, pues ponía el límite de “gran superficie” en los 2.500 m². Tal vez por ello, se observa ese rápido crecimiento en las aperturas de los hipermercados franceses antes de 1996 puesto que se podía pensar que la ley retrasaría o negaría la concesión de nuevas licencias, por lo que valía la pena acelerar los planes de crecimiento (Apéndice 6). Fue, asimismo, el inicio de intensos movimientos corporativos forzados, no sólo por la legislación de aperturas sino también por las consecuencias del EEE. En España, estos movimientos corporativos (cuadro 9) no se limitaron sólo a las fusiones y adquisiciones entre empresas de distribución, sino que afectaron también a sus centrales de compra, que adquirieron una dimensión europea¹⁰⁸⁸.

Cuadro 9. Resumen de los movimientos corporativos en España, 1996- 1999.

Año	Movimiento corporativo
1996	Alcampo compra el grupo francés <i>Docks de France</i> ; SABECO en España, así como la portuguesa <i>Pao de Açúcar</i> con Jumbo y Expreso en España.
1997	Continente compra los 61 supermercados SIMAGO y las 52 tiendas de descuento Super Descuento, propiedad del grupo asiático <i>Dairy Farm</i> .
1998	<i>Ahold</i> Supermercados adquiere a Dialco, Dumaya, Castillo del Barrio, Comercial Ecomar, Longinos Velasvo, Supermercados Guerrero.
1998	Carrefour compra el grupo francés <i>Comptoirs Modernes</i> , integrando en España a los 77 supermerados Super- Maxor. Compra asimismo la cadena catalana Superstop.
1999	Carrefour y <i>Promodès</i> se fusionan.

Fuente: Elaboración propia con Cuesta Valiño (2005), LSA, PV y DA (varios números).

¹⁰⁸⁶ Entrevista a Javier Campo. Madrid, 14 de octubre de 2010.

¹⁰⁸⁷ Boletín Oficial del Estado (17 de enero de 1996). La ley limitaba el número de aperturas de estas grandes superficies debido a que en su artículo 6 condicionaba la implantación de este tipo de establecimientos a dos licencias comerciales: una otorgada por el municipio donde fuera a asentarse la gran superficie, y otra por las Comunidades Autónomas correspondientes, concediéndose o denegándose la licencia en función de “la existencia, o no, de un equipamiento comercial adecuado en la zona afectada por el nuevo emplazamiento y los efectos que este pudiera ejercer sobre la estructura comercial de aquella”. Asimismo, penaba con mayor dureza prácticas habituales como la venta a pérdidas.

¹⁰⁸⁸ Un resumen de los diferentes movimientos corporativos puede verse en Castro (2008b), p. 27.

Los efectos de esta concentración fueron desiguales. Por un lado, *Auchan/ Alcampo* tardó tiempo en digerir la compra de *Docks de France* y de *Pao de Açúcar*. Un grupo familiar con una cultura muy ligada al gran hipermercado había tenido que integrar una cadena de establecimientos independientes (*Docks de France/ SABECO*) y a una cadena de pequeños hipermercados (*Jumbo*) cuando la gestión del tamaño no era la especialidad del grupo¹⁰⁸⁹. Algo parecido le ocurrió a Carrefour/ PRYCA, pero a mayor escala. Entre 1991 y 1997 había comprado tres cadenas de distribución en Francia y se había implantado en Taiwán, Portugal, Turquía, Italia, México, Malasia, China, Tailandia, Corea, Polonia y Singapur¹⁰⁹⁰. Esta expansión presentaba dos problemas que tuvieron su reflejo en los resultados. Por un lado, había dejado sin aliento al grupo ante posibles cambios del mercado y, por otro, había apostado demasiado fuerte y demasiado pronto por convertirse en una empresa global, uniformizando demasiado su oferta, sin atender a las distintas diferencias nacionales¹⁰⁹¹. PRYCA es un ejemplo perfecto para ilustrar este extremo. Según el Gráfico 6, las ventas del grupo se estabilizaron a partir de 1993, perdiendo incluso su primer puesto en la distribución a manos de Continente y siendo cada vez menos productivo (gráfico 7)¹⁰⁹². Por otro lado, *Promodès* se había quedado fuera de estos crecimientos externos. Seguía siendo rentable pero su pequeño tamaño relativo le convertía en presa fácil para grupos más grandes.

La situación internacional de ambos grupos y los movimientos de los dos grandes de la distribución mundial en Europa, *Wal-Mart* y *Ahold*, aconsejaban una respuesta por parte de Carrefour y *Promodès*. Esta llegó el 30 de agosto de 1999, cuando Daniel Bernard (director general de Carrefour) y Paul- Louis Halley (presidente de *Promodès*) anunciaron la fusión de ambas compañías. “Estamos escribiendo un capítulo nuevo de la historia mundial del comercio”, dijo un radiante Bernard. “En 1992, Carrefour estaba presente en 5 países, y ahora lo estamos en 26”, siguió Bernard, al tiempo que repetía que su unión con *Promodès* es “una medida de ataque, creadora de riqueza, en modo alguno defensiva”¹⁰⁹³. No era para menos. La sociedad resultante, que conservaría el nombre de Carrefour, sería líder en Europa y segunda en la clasificación mundial, sólo detrás del grupo estadounidense *Wal-Mart*. Su cifra de negocio sería de 54.000 millones de euros. En total, el nuevo grupo dispondría de 8.800 establecimientos en 26 países y emplearía a 240.000 personas, 110.000

¹⁰⁸⁹ DA nº 270 (abril de 1999).

¹⁰⁹⁰ Lhermie (2003), pp. 152- 153.

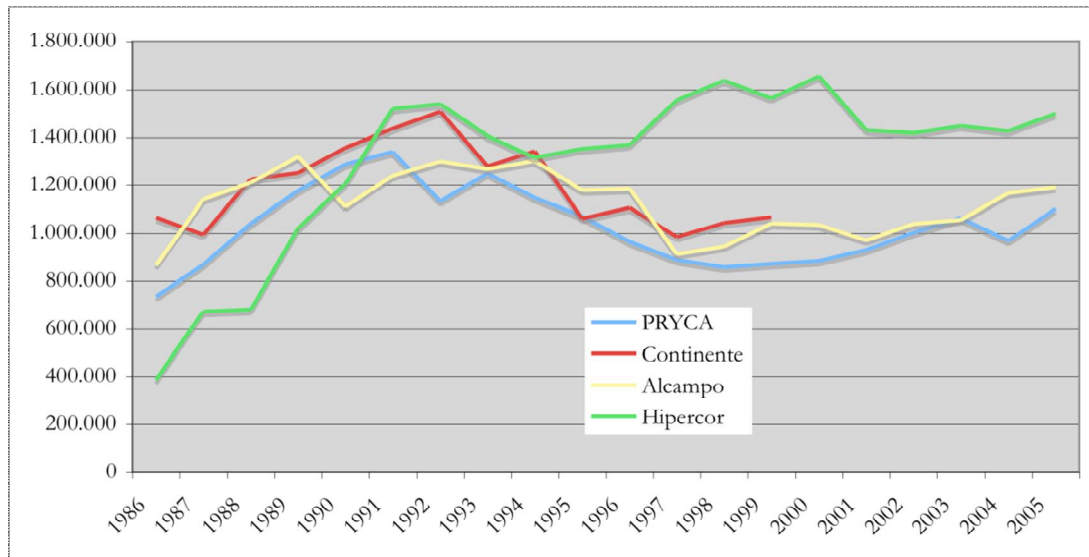
¹⁰⁹¹ DA nº 197 (septiembre de 1992). Las primeras fusiones le habían costado el puesto a Michel Bon, director general de Carrefour de 1985 a 1992. LSA, nº 1622 (18 de marzo de 1999).

¹⁰⁹² La reestructuración en España, antes de la fusión, le costó a Carrefour unos 60.000 millones de pesetas. LSA, nº 1622 (18 de marzo de 1999).

¹⁰⁹³ *El País* (31 de agosto de 1999).

de ellas en Francia. En ese país controlaría también el 25% del mercado y sería líder, como en España, Portugal, Bélgica, Grecia, Brasil, Argentina, Taiwán, Corea e Indonesia. En España, las principales marcas del nuevo grupo serían las ya mencionadas Continente, Carrefour, PRYCA, DIA y *Champion*, además de Tia, Codec, Ed, Shopi, Stoc o Picard.

Gráfico 7: Ventas por m² de las cuatro primeras de hipermercados de España, 1986-2006 (en miles de pesetas corrientes).



Fuentes: Elaboración propia con datos de DA, varios años. Utilizamos la superficie efectiva de ventas.

* Después de la fusión PRYCA/ Continente, la cadena resultante fue Carrefour.

Promodès-Halley y Carrefour-Bernard se necesitaban mutuamente. Carrefour estaba, tanto a nivel internacional como en España, muy presente en las grandes ciudades, mientras que *Promodès* estaba bien instalado en ciudades medianas. Además, mientras Carrefour presentaba el hipermercado como gran exponente, *Promodès* había cultivado desde hacía mucho tiempo varios formatos de distribución. En el nuevo organigrama empresarial de Carrefour, el presidente director general sería Bernard aunque los máximos accionistas serían Halley y su familia. Para éste, cerca de la jubilación, no se trataba de seguir al frente de la empresa creada por su padre, sino de preservar intereses familiares. Su hombre de confianza, Luc Vandeveld, sería el nuevo número dos de Carrefour. Tras la aceptación por parte de la Comisión Europea, el segundo grupo a nivel mundial podía empezar sus actividades.

Dificultades de la fusión y competencia de Mercadona, 2000- 2006.

En España, la fusión tuvo consecuencias especiales. Con 117 hipermercados, 179 supermercados, 2.156 supermercados de cercanía y 30 tiendas mayoristas, el nuevo gigante iba a controlar un 22,4% del mercado. La fusión se aprobó sobre la base del cambio de 21

acciones de PRYCA por 16 de *Promodès*. La entidad resultante sería Centros Comerciales Carrefour, S.A. La unión también supuso una reordenación estratégica del grupo en España. Carrefour (con Pablo Vallbona como presidente y Alfonso Merry del Val como director general) se ocuparía de los hipermercados (con el nombre de Carrefour) y los supermercados (*Champion*). Por otra parte, debido a su importancia estratégica, DIA se desligaba de la filial española y dependía directamente de la dirección general del grupo, bajo la dirección de Javier Campo, que se ocuparía de la rama de *discount* de todo el grupo¹⁰⁹⁴.

Sin embargo, la unión no sería tan sencilla a causa de los problemas con la competencia. Debido a un crecimiento geográfico algo anárquico, la posición del nuevo Carrefour iba a ser demasiado dominante en algunas ciudades o regiones. En concreto, el Gobierno Aznar condicionó la fusión de PRYCA y Continente en Carrefour a la venta o cierre de 12 hipermercados, tres supermercados de gran tamaño, 15 supermercados pequeños y 12 tiendas descuento¹⁰⁹⁵. La merma supuso algo más de 500 millones de euros de facturación, casi un 8%.

No eran los únicos problemas del nuevo grupo en España, puesto que los cambios por la fusión eran enormes. Las dos grandes marcas debían cambiar de nombre y de estilo. La campaña de sensibilización costó unos 80 millones de euros¹⁰⁹⁶. Había que hacer olvidar cuatro marcas históricas y “españolas” (Continente, PRYCA, Super- Maxor y Stoc) y reemplazarlas por dos grandes desconocidas y “francesas” (Carrefour y *Champion*).

Pero más allá de los costes de imagen, muy importantes en el comercio, había que integrar dos grupos con culturas empresariales muy distintas. Por un lado, CONTISA funcionaba muy bien cultivando su multiformato, dirigida por altos dirigentes españoles y siendo bastante independiente de la matriz francesa. PRYCA, al contrario, y a pesar de algunos intentos, apostaba claramente por el hipermercado con hilo directo con la matriz francesa. Lo que podía parecer una fusión de complementarios se convirtió, en los primeros meses, en una fusión de empresas con un grado de centralización de las decisiones muy importante. Y fue precisamente en ese punto donde la fusión española era más complicada. En efecto, aunque fuera una OPA amistosa, lo cierto es que la entidad que prevaleció, a nivel internacional, fue Carrefour. Sin embargo, se daba la circunstancia de que, en España, Continente y sus filiales funcionaban mucho mejor que PRYCA y las suyas. Aunque se

¹⁰⁹⁴ Entrevista a Javier Campo. Madrid, 14 de octubre de 2010.

¹⁰⁹⁵ *El País* (12 de julio de 2000).

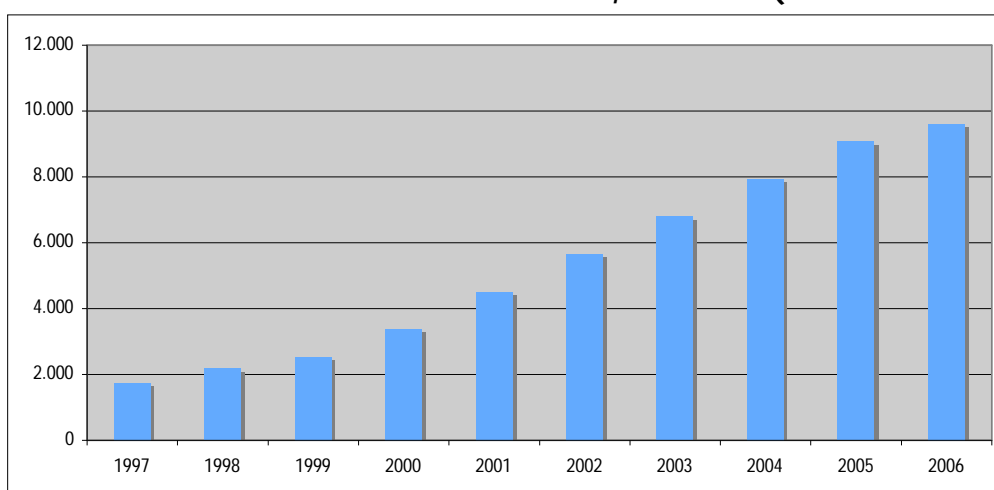
¹⁰⁹⁶ *LSA* nº 1683 (29 de junio de 2000).

premiase, en un principio, este buen trabajo con una mayoría de antiguos dirigentes de Continente en la nueva sociedad, este primer impulso no duró demasiado¹⁰⁹⁷.

En julio de 2000 se supo que el ex ministro de Fomento Rafael Arias-Salgado ocuparía la presidencia no ejecutiva de Carrefour¹⁰⁹⁸. En un principio, Arias-Salgado relevaría en el cargo a Pablo Vallbona, último presidente de PRYCA, mientras que José María Folache (Continente) sustituyó en la dirección general ejecutiva de la nueva compañía a Alfonso Merry del Val, quien abandonaba la entidad tras más de 25 años. Todos estos problemas estructurales tuvieron su reflejo en las ventas. Ni Carrefour ni sus marcas propias (que tan bien funcionaban en Continente) conectaban con el público lo cual se tradujo en un 7% menos de ventas en los años 2000 y 2001 con respecto a la suma de la facturación de ambas empresas en 1999.

No era el único problema. Favorecidos por la legislación, nuevos grupos de distribución emergieron en el mercado. El mayor competidor fue, sin duda, Mercadona.

Gráfico 8. Evolución de las ventas de Mercadona, 1997- 2006 (millones de euros)



Fuentes: Audicana Arcas (2002) y *Alimarket* (varios números)

El grupo de la familia Roig cerró 1996 con 200 tiendas. Una década después, acabó el ejercicio con 1.059. La cadena de supermercados se extendió por casi toda España, 46 provincias en un total de 15 comunidades autónomas, con una media de 100 aperturas (supermercados de entre 900 y 1.200 m²) al año durante una década¹⁰⁹⁹. La estrategia de Mercadona consistía en ofrecer precios de descuento con marcas propias de buena imagen y gran calidad (su máxima es SPB, Siempre Precios Bajos). Su éxito se basa en un gran conocimiento del mercado y en una

¹⁰⁹⁷ LSA nº 1687 (31 de agosto de 2000).

¹⁰⁹⁸ *Cinco Días* (12 de julio de 2000).

¹⁰⁹⁹ *El País* (18 de marzo de 2007).

relación estrecha y de larga duración con sus proveedores¹¹⁰⁰. En 2005, por primera vez el grupo valenciano superó a Carrefour cerrando el año con unas ventas de 9.601,5 millones de euros frente a los 9.070,5 millones de la filial del grupo Carrefour (gráfico 8)¹¹⁰¹.

La progresión de Mercadona tuvo importantes consecuencias en Carrefour y, en menor medida, en Alcampo¹¹⁰². Era un ejemplo más de la pérdida de posiciones en el mercado mundial que le costó el puesto a Bernard a finales de 2004 y significó la llegada de varios españoles a la cúpula de Carrefour¹¹⁰³. Asimismo, obligó a los hipermercados franceses a reinventarse, sobre todo en España. En primer lugar, ambos intentaron copiar la relación de Mercadona con sus proveedores o, al menos se inspiraron en ese modelo. Carrefour puso en marcha a principios del 2005 un proyecto llamado "Masa de margen", una nueva forma de trabajar con los proveedores para alcanzar un objetivo común. Básicamente, se compartían informaciones y decisiones con los proveedores¹¹⁰⁴. Un año después y bajo la dirección de Javier Campo, se ideó un proyecto global, el PGC (productos de gran consumo), que obtuvo muy buenos resultados entre 2007 y 2008¹¹⁰⁵. Dentro de este proyecto global, se copió del *hard-discount* la preocupación por la productividad del *lay-out*, el desarrollo de la marca propia y la presentación de los productos en embalaje tipo "*Retail Ready Packaging*" o "*prêt-à-vendre*"¹¹⁰⁶. El plan PGC tenía como objetivo primero reorientar la oferta de todos los hipermercados y supermercados del grupo. Consistía en masificar el mayor número posible de compras a nivel global para poder ser más competitivos en precios, sobre todo en aquellos productos que fueran "marca blanca". De esta manera se situaba a las marcas Carrefour/ DIA/ *Champion* en el centro de la oferta del grupo y se les daba una imagen más atractiva para el consumidor. La idea del plan PGC era respetar las necesidades nacionales y locales de los diferentes centros sin abandonar la idea de que la globalización de la oferta y la masificación de los pedidos era la única manera de asegurar precios bajos y rentabilidad. El objetivo interno fue el de acoplar las mejores virtudes del

¹¹⁰⁰ Julio Audicana trata la relación de Mercadona con sus proveedores a los que liga con contratos a largo plazo. Véase Audicana (2002), pp. 9-12.

¹¹⁰¹ *Cinco Días* (8 de junio de 2006).

¹¹⁰² Expresión encontrada en varios números de *Alimarket*.

¹¹⁰³ Entrevista a Javier Campo. Madrid, 14 de octubre de 2010. El consejo de administración de Carrefour decidió aceptar la dimisión de Daniel Bernard como presidente y director general de la compañía debido a la debilidad de las ventas y el estancamiento de la acción en Bolsa. La idea fue de Luc Vandeveld (hombre de confianza de los Halley) que iba a presidir el consejo de vigilancia. En lugar de Bernard, cuya gestión había sido de corte personalista, se optó, por un modelo de gobierno corporativo formado un consejo de vigilancia y por un directorio (un equipo de gestión y al que se le encomendarían funciones ejecutivas) presidido por José Luis Durán, que había sido hasta entonces director financiero, acompañado por José María Folache y Javier Campo.

¹¹⁰⁴ *DA* nº 363 (octubre de 2006).

¹¹⁰⁵ Entrevista a Javier Campo. Madrid, 14 de octubre de 2010.

¹¹⁰⁶ El *Lay-Out* se refiere a la distribución de los artículos tanto en la tienda como en los almacenes para facilitar tanto su venta de cara al público como su rotación de cara a la logística.

hard- discount y de adaptarlas al hipermercado o supermercado. Así, se necesitaba de un compromiso con los proveedores, aprovechándose las sinergias del plan “Masa de Margen”.

En segundo lugar, los grandes hipermercados iniciaron un importante proceso de renovación y diversificación de sus centros. Alcampo impulsó aún más el desarrollo de Leroy Merlin (que había comprado a su único competidor AKI) y Decathlon e introdujo al especialista en electrodomésticos *Boulanger*. Otro importante cambio tuvo lugar en su estrategia de distribución. Ambos potenciaron su red de supermercados: SABECO creció en las regiones donde no tenía representación y Carrefour expandió aún más DIA. En barrios populares de las grandes ciudades, propuso sus propios supermercados Carrefour Express, abandonando paulatinamente la insignia *Champion*.

Finalmente, ambos cambiaron la estructura de sus hipermercados. Si en 1980 el sector alimentario representaba casi el 75% de la superficie de venta, hoy sólo llega al 45%. Los hipermercados se han especializado en los sectores de telecomunicaciones, la informática y el textil, con los que tal vez se facture menos en volumen pero que tienen mayor valor añadido. Los hipermercados han pasado de ser generalistas a ser hiperespecialistas, sobre todo en la provisión de servicios. Tanto Carrefour como Alcampo ofrecen servicios financieros a través de sus alianzas con *Cetelem* y con Accord e Hispamer respectivamente. A su vez, Carrefour ofrece a sus clientes seguros, viajes y tiene hasta su propio operador de telefonía móvil (Carrefour Móvil).

Todos estos cambios han hecho que los hipermercados vuelvan a conectar con el público español. Hoy en día, Carrefour, como en su día ocurrió con PRYCA, se ha convertido en una reconocible marca “española” presente en muchos acontecimientos de la vida social española (patrocina, entre otras actividades, a la liga ACB de baloncesto), muy diversificada y que complementa (y compite con) la oferta de las cadenas de supermercados. Algo parecido ocurre con Alcampo aunque su presencia en el mercado es más discreta.

Conclusiones

Este capítulo explica la evolución de la gran empresa francesa en España durante los últimos treinta años. En este periodo, examinado aquí sobre una base empírica sólida y sin voluntad historicista, sobresale la transformación experimentada por el modelo histórico de inversión francesa, que vuelve a ocupar una posición hegemónica en España sobre bases y en condiciones muy distintas. La inversión directa gala, en efecto, ya no aparece determinada por una especialización secular en el diseño y construcción de infraestructuras,

sino centrada en la provisión de servicios y bienes de consumo final. La principal contribución del capítulo consiste en demostrar que, a pesar de este cambio profundo registrado en la estructura inversora, la adaptación de empresas y empresarios a un mercado cada vez más integrado en Europa puede considerarse en buena parte resultado de la trayectoria descrita a lo largo de este trabajo.

El ajuste al nuevo mercado español no fue sencillo. Tanto el proceso de integración de España en la Comunidad Europea, entre 1970 y 1986, como la creación del Espacio Económico Europeo en 1993, originaron choques importantes, pero también oportunidades, para las empresas participadas por capital francés. Nuestra investigación confirma la idea de que Francia fue, junto a Alemania, el país que mejor aprovechó estas oportunidades. Los datos macro y microeconómicos analizados al principio del capítulo nos han permitido identificar los sectores y actores protagonistas de la última oleada de inversión francesa en España y detectar el proceso de terciarización de ésta. Por su parte, los estudios de sector han aportado información cuantitativa y cualitativa nueva sobre el nuevo modelo de inversión. La banca y la gran distribución representan, en cierto modo, las dos caras, el fracaso y el éxito, del proceso en cuestión. El reto consistió, en ambos casos, en alcanzar la dimensión mínima para competir en el mercado y hacer frente a la legislación y a la competencia españolas. Pero las respuestas y los resultados fueron diferentes.

Nuestra investigación revela que la regulación marcó el ritmo de la banca francesa en España. Aprovechando su conocimiento secular del mercado y de las instituciones del país, los bancos franceses trataron de anticiparse a cada iniciativa legal introduciendo innovaciones significativas en el mercado financiero español. Pero el entramado legal fue casi siempre favorable a los bancos españoles y éstos, además, mostraron una notable capacidad de aprendizaje, de modo que cada innovación de la banca extranjera era incorporada con mayor o menor velocidad por sus competidores locales¹¹⁰⁷. Esta dinámica ha erosionado los resultados de la banca francesa, una pieza clave del modelo histórico de inversión francesa en nuestro país.

Las empresas de distribución, que eran actores nuevos en el panorama español, se enfrentaron a retos similares a los de la banca, pero lo hicieron con estrategias y en condiciones muy diferentes, que son las que explican su éxito en España a día de hoy. Se han destacado aquí las trabas legales a la implantación de hipermercados, pero también los dos factores explicativos del triunfo del hipermercado francés en la economía y en la

¹¹⁰⁷ Pérez (1997).

sociedad españolas: la proximidad geográfica cultural entre Francia y España, que facilitó la convergencia de los patrones y hábitos de consumo español hacia estándares europeos (y americanos) en un contexto de rápido crecimiento; y, más aún, la “españolización” del negocio, que no despegaría hasta entender que había que “comprar español para vender español”.

La transformación final del modelo de inversión francés puede considerarse, en buena parte, resultado de la trayectoria descrita a lo largo de este trabajo y que tiene que ver con los conceptos de experiencia acumulada y dependencia de trayectoria por un lado, y *receptividad* del Estado de acogida por otro. En efecto, la contribución de este trabajo a la teoría de la inversión internacional se basa, especialmente, en estos dos conceptos que han estado muy presentes en el último tercio del siglo XX. En primer lugar, ha quedado demostrado que los modelos de inversión son tributarios del conocimiento de un mercado y de la experiencia y aprendizaje que resultan de la interacción entre las empresas extranjeras y el mercado y los actores locales, como sugiere el enfoque de recursos y capacidades de la empresa así como la teoría evolutiva de la empresa. El caso de la banca gala, central en esta investigación, es el principal ejemplo que ilustra este extremo, aunque esa ventajas competitivas generadas a lo largo del tiempo no fueran suficientes para competir en el mercado ante el poder de mercado de la competencia nacional.

El caso de la banca también es útil para comprobar la evolución de la *receptividad* del Estado de acogida en el muy largo plazo. Ésta viene determinada por la legislación local y obedece al momento político pero, sobre todo, por el grado de competitividad de la industria local. Como vimos, hasta que las empresas españolas de gran distribución no fueron lo suficientemente competitivas, no consiguieron influir en las distintas administraciones para que la legislación protegiese su mercado. El caso de la gran distribución también aporta informaciones sobre los modos de entrada y permanencia en un mercado. Sería un ejemplo de inversión gradual y acumulativa que podría encontrar acomodo en el modelo teórico de la Escuela de Uppsala, con ciertos límites. Estos límites tienen que ver con la repetición del modelo en otros países. Aunque algunas de las características del modelo español han sido reproducidas en otros mercados por las empresas de distribución ya no se puede hablar de inversión gradual y acumulativa. La carrera hacia un mercado global con empresas cada vez más grandes no permite una entrada en un mercado dado de manera progresiva.

CONCLUSIONES GENERALES.

“Pero incluso en los lugares en los que las poblaciones nativas no respondieron plenamente a la iniciativa francesa, los franceses dejaron un legado de realizaciones materiales y de fermento intelectual y moral que alteró para siempre el carácter de aquellas sociedades y puso en movimiento las fuerzas de transformación económica y social”.
Rondo Cameron¹¹⁰⁸.

La principal preocupación de este trabajo ha sido caracterizar un modelo de inversión internacional y seguirle la pista a largo plazo. Para nuestra investigación empírica, elegimos la inversión francesa en la España del siglo XX español. Este modelo hunde sus raíces en el siglo XIX. Más aún que la Revolución francesa, la impronta de Napoleón se hizo sentir en las relaciones que el Estado galo tejió con sus empresarios y financieros. Seducidos por la filosofía *saintsimonista*, éstos aprendieron que sólo contando con la protección de un paraguas político se podían emprender negocios con ciertas garantías de éxito. La extraversion de la economía francesa en el siglo XIX permitió que el capital francés fluyera por todo el continente, replicando lo logrado en Francia. Por ello denominamos a este modelo de inversión político, por la habilidad de los actores franceses para influir en las élites políticas y económicas del país receptor y obtener ventajas competitivas de propiedad en términos de conocimiento de los mercados. En España, esta manera de proceder fue pionera y tuvo sus principales manifestaciones en las finanzas públicas y en las grandes empresas españolas del siglo XIX, siendo sus principales protagonistas las familias Rothschild y Péreire. Lógicamente, la proximidad geográfica, cultural y política facilitó que España fuera uno de los países donde la experiencia fue más longeva.

El modelo tuvo un alto grado de inercia a lo largo del tiempo. Los franceses fueron probablemente los primeros en utilizar métodos de presión de manera sistemática (aunque no organizada). Las leyes de mediados del siglo XIX, de clara influencia francesa, son el ejemplo más claro. Una vez probada su eficacia, las maneras de proceder se repitieron con los resultados, no siempre exitosos, mostrados a lo largo del trabajo. Asimismo, a diferencia de alemanes y americanos, los franceses buscaron apoyos estables en la Administración española para influir en el marco institucional y asegurar ventajas a las empresas francesas.

Estas ventajas fueron de gran utilidad cuando el capital francés perdió terreno en el periodo de Entreguerras debido a la menor visibilidad de sus bancos de inversión (en especial Paribas), a la nacionalización de buena parte del entramado financiero y empresarial del

¹¹⁰⁸ Cameron (1971), p. 99.

siglo XIX y a la subordinación a los cárteles internacionales de muchos de los negocios emprendidos por los franceses en el periodo. Sin embargo, lejos una actitud pasiva, lo que revela nuestro análisis es la ambición francesa por permanecer en el mercado, diversificar su inversión en el país y responder al nacionalismo económico de la mano de los bancos. La generalización del “Sistema Paribas” fue una evolución del modelo heredado del XIX, aunque no cuestionó sus fundamentos políticos o financieros. En este sistema, las decisiones no partían de una entidad financiera con sede en el país de acogida, sino que se emitían desde la central del banco en la metrópoli.

La evolución posbélica de la economía española y la importancia adquirida por los competidores extranjeros, especialmente Estados Unidos, presionaron aún más a las empresas francesas. La Guerra Civil y la Segunda Guerra Mundial permitieron el afianzamiento de un nuevo protagonista, el Estado. A pesar de las dificultades del periodo, nuestra investigación revela que, con la excepción de algunos de los negocios de los Rothschild, no se produjeron desinversiones significativas, y que, en algunos casos, la acción colectiva y coordinada entre instituciones empresariales, bancos y Estado, permitió afrontar el franquismo económico con pragmatismo. Esta actitud fue clave para seguir influyendo sobre el entramado institucional español, diversificar sus inversiones en sectores como el automóvil y participar activamente en la tardía industrialización española de la mano de nuevos interlocutores autóctonos como el INI, o de grandes empresas públicas como RENFE.

La España de la Planificación fue el segundo periodo bisagra después del de Entreguerras. A pesar del ascendiente cultural francés sobre las clases dirigentes españolas y de la activa participación del Estado francés en la promoción de actividades económicas y de negocios en España, Francia no fue competitiva en los grandes proyectos industriales que se gestaron en el marco de los planes oficiales de desarrollo. Esto contribuyó a erosionar la influencia económica gala en el país. El modelo de inversión siguió vigente, mostrando los primeros signos de transformación. La acción de sus principales promotores, la banca y el Estado, no siempre se reveló como la más eficaz para el nuevo mercado español. Los éxitos dependieron de la competencia internacional o de la cooperación de los interlocutores españoles. Aún así, la experiencia acumulada en el mercado permitió descubrir nuevos nichos de mercado en la banca o la consultoría técnica. Asimismo, las primeras incursiones en la gran distribución minorista, en la estela de SIMAGO, revelaron un inicio de transformación del modelo, con actores desligados de los bancos y Estado.

La evolución de la gran empresa francesa en España durante el último tercio del siglo XX confirmó estas tendencias. La transformación gradual fue posible gracias a la paulatina terciarización de la propia economía francesa. Los verdaderos cambios en el modelo se pusieron de manifiesto a raíz de la adhesión de España a la CEE. Con nuevos actores y sectores, el capital francés ha conocido un importante éxito en actividades orientadas al consumidor. La inversión directa gala, en efecto, ya no aparece determinada por una especialización secular en el diseño y construcción de infraestructuras, sino centrada en la provisión de servicios y bienes de consumo final, siendo los hipermercados el gran ejemplo de ello.

Este breve resumen del trabajo debe servirnos para hacer balance de todas las contribuciones teóricas e historiográficas a las que hemos hecho referencia, con mayor o menor profusión, a lo largo de seis capítulos. Ha llegado el momento de rescatar su verdadero significado y examinarlo a la luz de los objetivos que inicialmente perseguíamos. Siguiendo el enfoque presentado en la introducción, vamos a dividir nuestras aportaciones en teóricas e historiográficas

La reconstrucción dinámica del modelo de inversión francesa en España, nuestra primera contribución al estudio de la IED, tendría que ver con los factores de localización de ésta. Ninguna de las teorías expuestas en el Capítulo 1 puede aplicarse directamente para la IED gala en la España del siglo XIX. Optamos por explicar la llegada del capital francés al mercado español mediante el enfoque, adaptado de Kojima, sobre la dotación imperfecta de factores y los flujos de capital financiero. Esta explicación no puede ser suficiente por sí misma. Habría de combinarse con aquellos factores ya conocidos que tienen que ver con la vecindad geográfica y las similitudes culturales, además de la influencia política. Pero la complementariedad de las capacidades francesas y las necesidades españolas fue clave para favorecer la implantación del capital francés entre finales del XVIII y mediados del XIX. La debilidad de la estructura productiva y financiera de la economía española de finales del Setecientos puede explicar la especialización de los comerciantes y banqueros franceses de la época de *dulce* dominio en comercio exterior de materias primas, productos textiles y plata. Fueron las ventajas competitivas de los bancos ferroviarios e industriales de mediados del Ochocientos, combinados con las materias primas españolas y momentos de apertura política, las que permitieron forjar modelo de inversión cuyo estudio es el eje director de este trabajo. De nuevo, podría argüirse que España era la localización ideal por

su posición geográfica. Sin negar la evidencia, este argumento casa mal con el hecho de que los otros dos grandes mercados franceses del XIX fueran Rusia y Turquía¹¹⁰⁹. Como hemos comentado en el Capítulo 2, la actitud de los empresarios franceses no fue la misma en todos los países donde invertían. En aquellos en los que podían combinarse completamente sus habilidades con las dotaciones locales, como España, Rusia, Turquía o Italia, el papel de los franceses fue mucho más directo y global. Su influencia y permanencia también fueron mayores. Podría pues decirse que el capital francés buscó acomodo y permaneció por más tiempo en países relativamente atrasados y con potencial de crecimiento. Fue en estos países donde el modelo político de inversión tuvo más fuerza y vigencia. En otras palabras, podríamos ampliar el concepto de combinación de factores entre el país emisor y el país receptor. Kojima sólo habla de la necesidad de los recursos del país receptor de la inversión para acometer los pasos intermedios de una determinada producción. Sin embargo, sólo utiliza los conceptos de trabajo y materias primas. ¿Por qué no ampliar los factores de localización del país receptor a nociones tales como necesidades, potencial o momento político? Todos estos elementos podrían formar parte de uno de los conceptos más utilizados a largo de esta tesis, la *receptividad*, de la cual hablaremos más adelante.

La localización de la IED nos permite hablar sobre su permanencia en un mercado dado. El estudio sistemático a lo largo del siglo XX del modelo de inversión francés y de sus principales actores franceses y españoles está la raíz de las principales aportaciones de este trabajo. En función del sector o de las empresas estudiadas, hemos adaptado nuestra investigación empírica siguiendo principalmente el enfoque de capacidades de recursos y capacidades de la empresa, la teoría evolutiva de la empresa y el enfoque gradualista de la escuela de Uppsala. Todas estas teorías coinciden en la importancia de la experiencia acumulada en el mercado y del conocimiento del entorno en la generación de ventajas competitivas para la multinacional que invierte en un mercado dado. En nuestro trabajo hemos aplicado todos estos conceptos al modelo francés de inversión internacional. Nuestra contribución podría resumirse en cinco puntos principales. En primer lugar, hemos demostrado que los flujos internacionales de capital reciben la influencia de patrones nacionales del país emisor que conviene analizar con una perspectiva de largo plazo. En ese sentido, hemos ajustado al muy largo plazo el denominado conocimiento social compartido (*shared societal knowledge*), por el que las ventajas competitivas se transmiten de manera más lenta entre países que entre empresas de una misma

¹¹⁰⁹ Girault (1973).

nacionalidad. Esta influencia nacional ha sido puesta de manifiesto especialmente en los capítulos 2, 3 y 6. En efecto, la reinterpretación historiográfica del Capítulo 2 nos dio las claves para entender los fundamentos del modelo francés de inversión y su difusión no sólo en España, sino en otros países de la Europa periférica del siglo XIX. El método francés de inversión, con la banca industrial como principal protagonista, generó ventajas para los grandes grupos galos que en España se impusieron hasta la Primera Guerra Mundial. La evolución progresiva de las ventajas generadas por la propia inercia del modelo se transmitió antes a las empresas y bancos franceses que al resto de competidores nacionales o extranjeros. El primer ejemplo es la generalización de lo que hemos llamado el “Sistema Paribas” y que se inició en el periodo de Entreguerras. Esta generalización permitió que el capital francés siguiera teniendo una posición dominante hasta la Guerra Civil, iniciando entonces una reconversión productiva. El segundo ejemplo proviene del estudio sectorial de la gran distribución minorista, que inició su implantación en el último tercio del siglo pasado. Es un caso interesante porque simboliza la transformación de la economía y de la proyección internacional del capital francés. Los hipermercados franceses tuvieron un desarrollo similar en el mercado español. Esta evolución se hizo por etapas, lo cual podría asimilarse al enfoque gradualista de Uppsala. El hecho de que, de manera general, padecieran las mismas dificultades y vivieran parecidos éxitos demuestra que existió una rápida transmisión de conocimientos entre las distintas empresas. Carrefour/PRYCA llevó siempre la iniciativa, aunque no siempre con éxito. *Promodès/Continente* fue el que mejor aprendió de los errores y aciertos del pionero. Su ejemplo, rápidamente imitado por los competidores, permitió que las empresas francesas dominaran el sector de la distribución en España hasta mediados de los noventa del siglo pasado. Es claro que rivalizar en un mercado tan competitivo con el francés otorgó a las filiales galas en España una capacidad de adaptación superior a la de sus competidores españoles, al menos hasta la eclosión definitiva de empresas como Mercadona.

En segundo lugar, ha quedado claro que los modelos de inversión son tributarios del conocimiento de un mercado y de la experiencia y aprendizaje que resultan de la interacción entre las empresas extranjeras y el mercado y los actores locales. El caso de la banca gala, central en esta investigación, ilustra este extremo. Su acción, en solitario o en colaboración con el Estado francés, en el mercado español ha determinado el devenir de la IED francesa hasta la adhesión de España en la CEE. Gracias al conocimiento que llegaron a tener del mercado español, los bancos franceses se convirtieron en instituciones *estructurantes* que animaron a crear en el seno de las empresas participadas redes entre los

socios franceses y españoles por las que fluía una intensa cantidad de información. Esta información regiría en muchas ocasiones las decisiones estratégicas de las empresas francesas en la España del siglo XX. En el caso de la propia banca francesa, su secular presencia en el mercado no siempre le aportó los réditos deseados aunque este hecho no invalida el aserto sobre su centralidad en el modelo. En efecto, gracias a la iniciativa de entidades como Paribas, asociado al Banco Urquijo, la banca francesa comprendió que el marco legal posterior al Plan de Estabilización le permitía introducirse en el mercado español de una forma indirecta, a través de sociedades financieras o asociada a los bancos industriales, a la espera de la definitiva liberalización del sector bancario. De manera paralela, el crecimiento experimentado en los primeros ochenta del siglo XX gracias a los préstamos a las grandes empresas públicas y privadas españolas permitió a entidades como la BNP o el CL identificar oportunidades de negocio en la banca comercial. En ambos casos, la experiencia se saldó con un relativo fracaso debido a la falta de sintonía del mercado español con las innovaciones introducidas en la primera etapa y a la fortaleza que demostraron los bancos españoles en la segunda. Por efímeros que fueran, estos negocios se sustentaron en el conocimiento del mercado y en las experiencias desarrolladas en él.

Estas consideraciones sobre la permanencia y adaptación de los modelos de inversión al entorno son extensibles al estudio general del empresario. Hemos seguido en este trabajo la definición de Casson, de acuerdo con la cual el empresario es el que decide en tiempos de escasez. La época más adecuada para probar estas capacidades fue el periodo que engloba la Guerra Civil y la Segunda Guerra Mundial, con el primer franquismo como telón de fondo. En un momento en que el mercado español estaba en riesgo, el empresario o banquero francés, que siempre había otorgado una especial importancia al contacto directo y a las relaciones personales, basó sus decisiones en la experiencia acumulada por una presencia secular en el país. Para afrontar los cambios, se refugió en las ventajas comparativas derivadas de un patrón de inversión y una manera de proceder que conocía y dominaba, tanto en Francia como en España. Así, los medios económicos franceses explotaron las redes de contactos labradas a lo largo del largo siglo XIX español, a la vez que entablaban vínculos acordes con el tiempo que les tocó vivir. La génesis y el desarrollo de la Cámara de Comercio Franco Española o el caso de la cooperación de Michelin con el Gobierno de Burgos durante la Guerra Civil son los ejemplos más claros de esta toma de decisiones por parte del empresario francés.

El hilo conductor de nuestro trabajo también nos permite ahondar con un ejemplo histórico en el análisis de Bartlett y Ghoshal sobre la organización de las multinacionales de

la que hablábamos en el Capítulo 1. Estos dos autores no tuvieron ninguna preocupación histórica cuando elaboraron sus influyentes modelos¹¹¹⁰. No examinaron el pasado para saber si los modelos multinacional, internacional y global, que identifican como patrones organizativos para las empresas que invierten en el exterior, existían previamente. En la bibliografía, no hemos encontrado ningún estudio sobre este particular. En nuestro caso, la generalización del “Sistema Paribas” de Entreguerras fue una respuesta original al principal problema de las multinacionales: el control en la distancia. Tal como señalamos en el Capítulo 3, si el proteccionismo siempre causó mayor IED, pero menos controlada desde el exterior, el capital francés mantuvo ese control desde la metrópoli gracias a las redes *estructurantes* fomentadas por los bancos franceses. Esta manera de controlar se asemeja al modelo de multinacional internacional por el que el grupo estaría formado por una federación coordinada de filiales en el que una matriz fuerte transfiere conocimientos y experiencia, ejerciendo un control bastante estricto. Esta transferencia tiene que ver, entre otras cosas, con la adaptación a las condiciones locales. En este sentido, nuestra investigación, identifica un modelo parecido al de Bartlett y Ghoshal con ochenta años de adelanto, además de desvelar una componente bancaria ignorada por aquellos autores, puesto que, en las inversiones galas, la iniciativa y promoción provino de entidades financieras asociadas a las grandes empresas francesas.

Finalmente, nuestro estudio sobre la dinámica del capital francés en España también muestra que las ventajas competitivas adquiridas con el tiempo por las empresas extranjeras y su relación con los socios locales han sido decisivas en el desarrollo de los modelos nacionales de inversión. Las interacciones con el capital extranjero han ido modelando a los actores españoles que han ido asumiendo funciones cada vez más activas, pasando de ser meros instrumentos a ser socios e, incluso, competidores tal como se ha podido observar en los capítulos 4, 5 y 6. Este hecho demostraría que las multinacionales pueden desempeñar un papel central en la transferencia de experiencia y conocimiento a sus países receptores, tal y como sugiere la revisión del enfoque de la escuela de Uppsala. Este aprendizaje se ejerce en un doble sentido. Por un lado, las enseñanzas de un mercado dado pueden servir a la multinacional para replicar la experiencia en otros países con los límites apuntados en el Capítulo 6 en el caso de la distribución minorista. Por otro, los socios locales pueden lograr desarrollarse hasta el punto de convertirse en competidores en el mercado nacional e, incluso, cruzar fronteras, como se ha comprobado en el caso de la banca española o la consultoría técnica y de empresa.

¹¹¹⁰ Agradezco la sugerencia a Adoración Álvaro.

Este hecho conectaría con la noción de *receptividad*, privilegiada en este trabajo. Definida como el grado apertura de una economía a la IED bancaria, hemos extendido su uso al resto de la IED puesto que creemos que engloba varios conceptos útiles para el análisis. La *receptividad* incluye factores tales como las necesidades del país receptor, el potencial del mercado de acogida o el momento político. Hemos observado en el curso de esta investigación que esta *receptividad*, sin embargo, ha evolucionado a lo largo del tiempo. España fue un país muy poroso a la IED en el siglo XIX, como demuestran las leyes de mediados de siglo. Si bien el progresivo desmantelamiento de la primera globalización, la Guerra Civil y el primer franquismo impusieron duras condiciones a la IED, ésta supo adaptarse a los distintos tiempos. Siguieron periodos de apertura relativa con los planes de estabilización y desarrollo, y de franca convergencia hacia Europa a partir de 1970 y, sobre todo, de 1986. Los distintos casos estudiados aquí nos permiten afirmar que la *receptividad* de un país viene determinada por la legislación local y obedece al momento político pero está marcada, sobre todo, por el grado de competitividad de la industria local. Cada vez que existieron empresas nacionales competitivas en un sector dado, se tendió a proteger esas industrias. Dos ejemplos son significativos: la banca y la gran distribución. Desde la repatriación de los capitales coloniales a finales del siglo XIX, el sector bancario ha competido en el mercado con una regulación que le beneficiaba¹¹¹¹. La gran distribución minorista consiguió frenar la expansión de los hipermercados franceses, a partir de 1996, cuando supo ver que había espacio en el mercado para crecer¹¹¹². Estos ejemplos pueden ser consecuencia del aprendizaje del que hablábamos más arriba. La evolución del interlocutor español desde cliente o paciente hasta convertirse en asociado y competidor fue, en parte, favorecida por la IED.

En nuestra opinión, este es uno de los campos que esta tesis deja más abierto a futuras investigaciones, por dos razones. Por un lado, siguiendo la idea que adelantábamos en la introducción, es difícil determinar el grado de influencia que tuvieron los distintos inversores extranjeros en el entramado empresarial español. Estamos persuadidos de que el progreso económico de España es tributario de esas influencias, pero ¿cómo cuantificarlas? ¿Cómo determinarla sectorial e individualmente? ¿Cómo aprehenderla a lo largo del tiempo? Por otro lado, tampoco parece posible establecer por ahora una relación directa entre el aprendizaje con el exterior y las decisiones estratégicas de los socios españoles, tanto en su crecimiento orgánico como en su estrategia de internacionalización. Los

¹¹¹¹ Pérez (1997).

¹¹¹² Cuesta Valiño (2005).

proyectos en los que se enmarca esta tesis doctoral parten de la idea de que sólo es posible avanzar con estudios empíricos de largo plazo¹¹¹³.

Aunque el objetivo inicial de esta investigación era contribuir al estudio de la IED, sus resultados se extienden a otros campos. En primer lugar, la propia existencia de un modelo de inversión resistente en el tiempo desmiente la idea de que la inversión francesa ha tenido un comportamiento errático en el siglo XX. Es cierto que esta afirmación de Geoffrey Jones sólo se refiere a la primera parte del siglo, pero nuestra investigación ha puesto de manifiesto que la evolución de la IED francesa en España estuvo controlada por los franceses durante todo el periodo de estudio. Incluso en los periodos más complicados, la reacción francesa estuvo relativamente organizada y basada en las fuerzas del modelo de inversión. Obviamente, esta fortaleza no garantizó siempre el éxito de todas las iniciativas francesas, pero hay indicio de que sí le dio, al menos, la oportunidad de ponerlas en acción. En ese sentido, el estudio sistemático de los principales actores de la IED francesa en España en el largo plazo nos ha permitido identificar dos elementos, la banca y el Estado francés. La colaboración entre ambos fue una de las fuerzas de modelo de inversión examinado aquí. Gran parte de la acción estatal en pro de los negocios franceses en España, a partir de la segunda mitad del siglo XX, dieron sus frutos. A ello contribuyó que estos planes respondían a una lógica económica acorde con la de los propios bancos y empresarios con intereses en España. Sin que se pueda generalizar, nuestra investigación revela que, a la postre, la acción exterior de Francia sobre España funcionó mejor con la iniciativa privada que con la pública. Las decisiones privadas fueron, por lo general, más rápidas y eficaces que las estatales, por estar menos condicionadas políticamente. Asimismo, estas iniciativas estaban mejor adaptadas al mercado español, puesto que sus proyectos era menos ambiciosos, sus trámites más sencillos y sus actuaciones más sistemáticas y continuadas en el tiempo¹¹¹⁴. Los distintos resultados de los protocolos bancarios de 1953 y 1963 ilustran este extremo.

Como uno de los pilares del modelo de inversión, la banca ha estado presente en todos los capítulos de esta tesis. La hemos definido como institución *estructurante* de la IED francesa en España. Esta definición sigue una corriente historiográfica iniciada en los trabajos seminales de Rondo Cameron y Alexander Gerschenkron. Estos autores señalaron, para el siglo XIX, la función de la banca como instrumento de la política industrial francesa.

¹¹¹³ Proyectos SEJ 2006-15151 sobre las claves de la internacionalización de la empresa española y ECO2009-10977 sobre las organizaciones empresariales en países de industrialización tardía con especial énfasis en una historia del Banco Urquijo.

¹¹¹⁴ Sánchez (2006).

Nuestra investigación ha ampliado el periodo de estudio y ha confirmado su papel en el siglo XX como vehículo de transferencia de conocimiento entre países y empresas. En este punto, Paribas merece ser destacado como el actor más dinámico de esta historia. Sin representación oficial hasta 1979, el banco ha sido protagonista de las grandes operaciones industriales o bancarias que ha acometido el capital francés en el mercado español en el siglo XX. Su carácter pionero ha sido seguido por buena parte de los competidores franceses y españoles. Es la experiencia más clara del modelo francés de inversión. Sus relaciones con los distintos socios moldearon su manera de actuar en España. En efecto, tras los fracasos en el Banesto y el Hipotecario, Paribas se refugió en una relación fiel y duradera con el Banco Urquijo, cuyo papel también merece ser citado en este trabajo. Junto al banco español, Paribas pudo trabar en el largo plazo relaciones estables con la Administración pública, tal como demuestran sus negocios con el INI de Suanzes, los protocolos bancarios de 1953 y 1963, o su liderazgo en la privatización de las grandes empresas públicas de los años noventa. La persistencia de protagonistas como la familia De Margerie desde mediados del siglo XX hasta los primeros años ochenta es sólo un ejemplo más del entramado económico y político tejido por Paribas en España. Si algún día reabre sus puertas el archivo del Banco, podremos confirmar de primera mano una historia apasionante merecedora de un estudio de caso que lamentablemente no hemos podido abordar aquí.

La preponderancia de la banca también arroja luz sobre el papel del capital extranjero en España. A riesgo de traicionar lo que anunciábamos en la introducción, podemos afirmar que nuestro estudio nos ha aportado información sobre los protagonistas españoles del modelo francés de inversión. En ningún momento puede desprenderse de nuestra investigación que el capital español haya padecido el acoso del capital francés puesto que, ni en los momentos de mayor dominio galo- a finales del XVIII y mediados del siglo XIX-, perdió totalmente su soberanía o su capacidad de maniobra. Su evolución a lo largo del periodo de estudio confirma que su papel ha sido muy activo y que ha sido el principal beneficiario de la interacción con el capital extranjero.

Estas conclusiones llegan a su fin. En ellas hemos querido consignar las principales aportaciones de nuestra investigación así como algunas de sus deficiencias. Somos conscientes de que, a pesar de lo ambicioso del proyecto, quedan muchas preguntas por responder. Tenemos asimismo claro que los resultados de este trabajo están sujetos a los de futuras exploraciones propias o ajenas. Una tesis doctoral es la culminación de una etapa

muy importante en la vida del investigador, probablemente la que más marque el resto de su vida. Pero no deja de ser sólo el principio de una carrera y la elección de un estudio tan amplio como el nuestro deja muchas sendas libres que recorrer. El estudio de los fundamentos de la IED gala en España nos da pie para intentar abordar investigaciones similares en países tan dispares como Rusia, Italia o Argentina. Asimismo, esta tesis me anima a proseguir con el estudio comparado de la dinámica de las inversiones de los principales países con intereses en España, un proyecto emprendido hace tiempo por el equipo de investigación del que formo parte. Estas dos vías implican un enfoque comparativo inherente al estudio de la IED. Sólo así podremos tener un conocimiento más preciso de los mecanismos utilizados por el capital internacional para fluir y permanecer en el espacio y en el tiempo. Sólo así podremos, finalmente, saber más sobre los factores que determinan la internacionalización del capital. Estos factores pueden y deben estudiarse en perspectiva histórica.

Y es que, como ha pretendido demostrar este trabajo, la historia cuenta.

TO THE HAPPY FEW¹¹¹⁵.

¹¹¹⁵ Tomado de Sthendal (1993).

Genesis and transformation of an international investment model: the French Capital in 20th Century Spain¹¹¹⁶.

(English Summary)

Rafael Castro Balaguer
Universidad Complutense de Madrid

1. Introduction and State of the Art.

A recent job by Peter Buckley makes us reflect on the use of historical perspective in order to improve the knowledge of foreign direct investment (FDI)¹¹¹⁷. According to this fact, Buckley takes up Geoffrey Jones and Tarun Khanna's arguments about history's importance¹¹¹⁸. The first is related to empirical investigation since working with historical data increases the series variation sources. In this sense, History is useful in order to know the relationships and variations between FDI and long-term development. Secondly, historical investigation adds a dynamical vision of the changes which could shed light upon matters about the different path dependence approaches. Buckley concludes, finally, that business history can contribute to enrich the FDI understanding if pure theory and narrative run into each other, in other words, if empirical investigations not only confirm but also question the theoretical precepts¹¹¹⁹.

One of the largest challenges of economic theory has consisted on explaining the international production extension and tendency, financed by the FDI and assumed by multinational companies¹¹²⁰. If a company decides to carry out a foreign investment, it has to bear in mind where is it doing it and how is it joining it. The academic community has always concentrated on answering the first question. Stephen Hymen researches from the past century sixties meant a breaking-off with all that classical theories which explained FDI with comparative company's advantages basis and the perfect competence supposition¹¹²¹. From that moment on, variables such as uncertainty, technology, management, organization aptitudes and business spirit were taken into account¹¹²². According to Hymer's thesis, most of theoretical streams assumed that a company should possess an ownership advantage over local firms in order to overcome the liability of foreignness.¹¹²³ In his eclectic paradigm (OLI) this ownership advantage concept, was quite

¹¹¹⁶ Resumen en inglés cumpliendo los requisitos para la mención de Doctorado Europeo.

¹¹¹⁷ Buckley (2009), p. 307 from a special number of *Business History* about business history and international business.

¹¹¹⁸ Jones and Khanna (2006).

¹¹¹⁹ Buckley (2009), p.309 and Hanna (1983), p.166.

¹¹²⁰ Dunning (2001), p.176

¹¹²¹ These works based on Eli Heckscher and Bertil Ohlin theories (Heckscher-Ohlin model) treated multinational companies as simple capital arbitrageurs.

¹¹²² Hymer (1960)

¹¹²³ Jones (2005)

useful for John Dunning. He tried to compile all factors and determinations which would explain not only causes but also location specific endowments distribution all over the world and in the course of time.¹¹²⁴

OLI was completed with other theories based on the ownership advantage concept, arising from external suppositions to international investment. Among them, the product life-cycle theory from Richard Vernon concludes that a company will not go abroad unless national market saturation takes place and the product is mature.¹¹²⁵ When the company decides to step forward, will choose markets with similar characteristics as theirs. This could be also linked to the transaction costs theory of Richard Coase, refined by Oliver Williamson, in which multinational companies and markets are presented as alternative organization methods, where the first ones are more efficient than the second ones¹¹²⁶. The resource-based theory of the firm and the evolutionary theory of the firm also highlight the importance of the firm ownership advantages. All these advantages and its consequent interactions with the environment are assimilated. They create themselves gradually and therefore they are difficult to codify. In this sense, history and experiences are important, benefits originated from experience are persistent and changes tend to be slow and progressive.

Influxes of the origin country in the comparative advantages constitution are linked to the concept of resource-based view of the firm¹¹²⁷. These advantages, coming mainly from what Bruce Kogut names as share societal knowledge, are transmitted slower in countries than in companies from the same nationality. The process of gradually increasing involvement in foreign markets has been a widely noted phenomenon especially in Scandinavian (mostly Swedish) studies. The studies from Uppsala insist on the importance of the accumulated experience in the incremental process of the FDI¹¹²⁸.

Human capital is another side of company advantages, and, especially in the businessman figure. Far from the *schumpeterian* concept, for Mark Casson a businessman is specialized in

¹¹²⁴ The OLI supports that a company will try international production if it supposes a property advantage in an specific foreign market; if such company realizes that is better to add value to that property advantages by internalization, instead of selling them to foreign companies; as well as if the location specific endowments make a more profitable production in a foreign market. If these three conditions take place, the company invests abroad. If only one occurs, the company could choose between exporting and selling licenses. Dunning (1993 and 2001).

¹¹²⁵ Vernon (1966)

¹¹²⁶ This market inefficiency generates costs what means that any transaction being undertook by the company in a lower price market, will be internalized by the own company, Coase (1937) and Williamson (1985).

¹¹²⁷ Nelson and Winter (1984), Buckley and Casson (1998) and Dosi et al. (2002)

¹¹²⁸ Carlson (1966), Johansson and Wiedersheim- Paul (1975) and Vahlne (1977) and Kogut and Zander (1993). For a synthesis about this school evolution, main contributions and recent information check in Blomstermo and Sharma (2003).

the decision making under information or resources scarcity. This means that he is not the one changing the world with his innovations but the one making decisions in a changing world.¹¹²⁹

Although less studied than company ownership advantage, the need of explaining where do multinationals invest has also carried out a protracted theoretical production. Apart from the OLI, this investigation focuses on two different elements. In one hand, we concentrate on all the factors held by the home economy as well as the host. In this sense, Kiyoshi Kojima's defends the imperfect contribution of factors and financial capital fluxes as main determinants of FDI¹¹³⁰. The problem is that this sort of theories about imperfect contributions excludes important factors such as human capital, infrastructures or the different market's demand. Among them, the *receptivity* of a host economy is defined by this term and it is mainly used in bank FDI¹¹³¹.

In the course of time, these receptivity variations could have been determinant in the participation modes of entry of multinationals. The classic mode was, therefore, the Greenfield investment adopting a filial form completely controlled by the matrix. Nevertheless, this mode has always coexisted with a large range of strategies from joint ventures to franchises, going through license concession, long-term agreement's signature, and, lately, mergers and acquisition¹¹³². Scholars have been worried about multinational's evolution in host economies as well as its environment interaction. The most ambitious attempt in order to classify such evolution was made by Christopher Bartlett and Sumantra Ghoshal. They made a distinction between the multinational, international and global model, which differ in the grade of filial dependence¹¹³³. In any case, they concluded that multinationals must have acquired flexibility to stand the test of time. Such flexibility can be facilitated by the existence of local business networks, especially in retarded economies.¹¹³⁴ These networks, as we will see further on in this piece of work, have historically had relationships with foreign investors. One of the consequences of these interactions could be that subsidiaries end up being hybrids with inherited characteristics

¹¹²⁹ Businessmen manage to do it by synthesizing sources and exploiting them, Casson (2000).

¹¹³⁰ Kojima (1976).

¹¹³¹ In certain occasions, some countries (in Asia mainly) allowed in their history the FDI entrance in manufacturing but they blocked the formal installation of foreign banks in order to assure their financial independence. Tschoegel (1987). Gray and Gray (1981).

¹¹³² Jones (2005), p.147.

¹¹³³ They try to explain how companies face the distance problem. Bartlett and Ghoshal (2002).

¹¹³⁴ Casson (2000).

from their matrixes, but also containing their own features due to local adaptation to local conditions in which specific competences are developed¹¹³⁵.

This piece of work compiles this entire theoretical framework orientated towards Buckley's reflections.¹¹³⁶ Our initial premise is that international investment flows are influenced by patterns distinctive to each country, which are best understood historically. Our aim, in short, is to explain how international investment models are forged and, above all, how they evolve over time. We focus on the French FDI long-term evolution because France is one of the investor countries with more influence in Spain since more than 150 years.

In this sense, we have systematically tackled the interactions between French and Spanish actors and their evolution over the period. This is maybe the first time French investment is analyzed in such a long period compared to the own Spanish economy reactions and with other investor countries. In fact, if economic relations between both countries have been quite studied because of the first Spanish industrialization attempt, the 20th century has barely been raised by the scholars.¹¹³⁷ Limited Spanish economic upward in French economy from the change of century, as well as Spanish neutrality, have made historians lose interest for our country in last century. Only Civil War has managed to liven it up.

For the 18th century, Michael Zylberberg works introduces the sweet French dominion based on a network with a huge finance access and control over Spanish foreign trade, in terms of raw materials and textiles¹¹³⁸. Albert Broder's work, constitutes a detailed compilation of foreign initiatives, French above all, developed in Spain until WWI¹¹³⁹. Far from arguing about foreign investment predator's character, his conclusions make us reflect about the importance of the Spanish market for foreign investors, as well as the battles fought in order to pick up steam in the market, although how secondary it was since the change of century. Another two dissertations from Marc Delaunay and Gérard Chatagnaret fulfill the Spanish-French relationship's vision till WWI. More interested in diplomatic relations rather than in economics, Delaunay precisely relates the centuries-old distrust which has existed between the two countries over the years, bringing forward the loss of French influence in Spain prior to the Civil War¹¹⁴⁰. Chatagnaret's work is based on mining industry. It refers to big foreign companies, in particular French, which dominated the sector well underway the 20th century.¹¹⁴¹ His temporal continuation would be close to

¹¹³⁵ Blomström and Kokko (2000).

¹¹³⁶ A fiesta attempt can be appreciated in Puig and Castro (2009).

¹¹³⁷ Campillo (1963), Tortella (1973), Nadal (1975) and Costa Campí (1983).

¹¹³⁸ Zylberberg (1993).

¹¹³⁹ Broder (1982).

¹¹⁴⁰ Delaunay (1999).

¹¹⁴¹ Chastagnaret (2000)

the investigations of José María Borrás- Llop, Pierre-Yves Denéchère and Michel Catala, who centered their bilateral studies on the thirties key decade¹¹⁴². Based on diplomatic sources, Anne Dulphy's and Antonio Martínez Lillo's works analyze, in political code, the two countries relations after WWII¹¹⁴³. Going into economic and business sources in depth, Esther Sánchez dissects the French economic action in the Spanish unchecked growth¹¹⁴⁴. Finally, compilations such as the one by Daniel Busturia, study the bilateral relations between the two countries since the 18th century, although they are only based on economic references during the second half of the 19th century.¹¹⁴⁵

Our work goes beyond this time range assuming long-term study risks. It is based on an intensive exploitation of economic and business sources, which contribute to a more dynamic dimension of the investigation. We have resorted, likewise, to a systematic documental data collection of general and specialized press to date, which were partially ignored by researchers. Therefore, our contribution is twofold. On the one hand, we explain the French FDI growth and resilience in Spain, by analyzing how foreign companies develop and accumulate ownership advantages, as well as establishing relations with local economic actors. On the other hand, far from finding the erratic component from the French FDI, defended by Geoffrey Jones, our paper characterizes the French investment model from the beginning of the 19th century and tracks the main characters to the present day¹¹⁴⁶.

The study consists of five different parts organized in chronological order. In each of them we have focused the study on the main French and Spanish characters, and their different strategies in the principal sectors of French investment. In the second part, not only the French investment model formation in the 19th century is analyzed, but also the historical background of the French presence in Spain. The third part is dedicated to the French investment's evolution in the interwar period, where the economic nationalism, new competitor's emergence and international agreements generalization were the main challenges. The fourth part analyses the French capital adaptation to the new market rules after the Spanish Civil War and WWII. The fifth and sixth parts offer an analysis from French capital in each of the opening periods. The first corresponds to the Spanish period when France did not longer have a predominant position in Spanish economy. The second

¹¹⁴² Borrás Llop (1981), Denéchère and Catala (1997)

¹¹⁴³ Dulphy (2002) and Martínez Lillo (1993).

¹¹⁴⁴ Sánchez (2006).

¹¹⁴⁵ Busturia (1999).

¹¹⁴⁶ Jones (2005).

one refers to Spain Democratic Transition and its inclusion into the EEC in which France played a key role.

2. International Investment Model Constitution, 1800-1914.

Economic development can be carved out under diverse institutional frameworks. In the case of France, it had two remarkable influences: firstly, the 1789 Revolution, and secondly the First French Empire. Both historical landmarks unleashed severe economic consequences. The main one was that France became one of the late characters of the first economy globalization in the 19th century¹¹⁴⁷. Intense connections between a central and Centralist State and bankers and businessmen, aroused from the legal and educational system of the Napoleonic France. Due to the Napoleonic wars, this institutional framework as well as its international diffusion, exerted an outstanding influence in French economy extraversion of the 19th century. Therefore- and in agreement with some authors- while English capital ended up in new continents, only moving by strict business benefits criteria, French fluxes stayed mostly in Europe due to certain political criteria¹¹⁴⁸. As a result of these criteria, which gather State *receptivity* concepts, it would be interesting to check if Kojima's location theories could be applied to France. According to Kojima, FDI location depends on an unequal capital provision as well as on a possible combination of foreign capital and local resources.

A conjunction of two complementary facts produced an early internationalization of French economy. First of all, we come across a cultural diffusion of the French style since the beginning of the 19th century, to which the French educational network did not stay aside. The most typical propagation via consisted on French *ingénieurs* migrations to foreign countries that, under an official mission or on their own free will, not only contributed to the construction of infrastructures (bridges, channels and trains) but also to the organization of armies or mining and petrol companies, among others¹¹⁴⁹. One of the most influential groups was the *Saint-Simonists*, under the teachings of Claude-Herni de Rouvroy (Count of Saint-Simon), which assigned to banks the crucial role of agents of development. This idea attracted a large number of individuals from *l'Ecole Polytechnique* or from the financial and commercial world. Among them, we find names such as Michel Chevalier, Prosper Enfantin, and Paulin Talabot and, above all, Émile and Isaac Péreire. Their

¹¹⁴⁷ O'Rourke and Williamson (2000)

¹¹⁴⁸ Comín (2005a and 2005b), p. 257.

¹¹⁴⁹ One of the most famous was Frédéric Le Play. Sierra Álvarez (Ed.) (1990).

successful diplomatic or business careers were a result of a practical application of Saint-Simon precepts. Secondly, the particular growth of the French economy at the beginning of the 19th could also be a response to French internationalization¹¹⁵⁰. French capital had adapted itself to a revolutionary and Napoleonic heritage, as well as to the unfavorable compilation of factors that developed working productions, as far intensive as fashion and luxury articles. An important complementarity with the rest of European countries was revealed, therefore, from the beginning of the 19th century, when French balance of payments showed positive results¹¹⁵¹. In a relatively open commercial context, French luxury products had an excellent reception in the rest of European markets. Their high added value of such products greatly favored the commercial balance settlement and, consequently, the capital accumulation. At the same time experience was accumulated when it came to negotiating abroad.

French economic growth had generated some necessities which national banks could not face alone, and some of the French bankers realized this fact quite early. New entities able to mobilize useless resources, new at the time, meant financial development. The main characters in this process were the brothers Isaac and Émile Péreire, who, taking up *santsimonists* precepts, wanted to create a central bank for the industry. The central idea was to finance the different financial transactions through bonds' issuing which helped generating a large quantity of resources without loosing their companies' control. Their first application was a railroad bank created to finance the *Midi* railroad construction¹¹⁵². This was the birth of the *Crédit Mobilier de France* in 1852.

His example spread all over Europe as the "competition-war" between Rothschild and Péreire all along the 19th century shows. Both families replicated the experience of the industrial banks in Germany, Austria, Switzerland, England, Belgium, Holland, Sweden, Italy, Portugal and Spain with different success. The attitude of French bankers was different according to the countries, according to their *receptivity*. In developed countries from northeastern Europe with available capital and capable businessmen, France introduced financial innovations looking for partners to work with (placing shares and bonds) in the different financial markets (in Paris mainly). In southern or eastern countries, less developed areas, attitude was completely different. These regions did not have capital or they did not know how to mobilize it. They did not have expert businessmen either that could start financial or industrial innovations. French's key role was there far more direct.

¹¹⁵⁰ For a complete historiographic revision about the topic, consult Crouzet (2003).

¹¹⁵¹ Cameron (1971), p. 83.

¹¹⁵² *Ibíd.*, pgs. 138- 139

In Spain, Portugal and Piamonte, French bankers were responsible for the entire project: they convinced the Government, they managed the creation of bank investment and railways companies and they mobilized the necessary capital. This process epilogue arrived with Péreire's bankruptcy in France in 1867¹¹⁵³. Due to the tiredness of Europe's effort and to the public animosity towards the Bank of France, the *Mobilier* started experiencing difficulties with the excessive financing necessity of their companies. This obliged the bank to withdraw into his Spanish possessions.

The necessity of having a political umbrella to reply the industrial bank French model in other European countries was confirmed due to these transnational confrontations. Spanish and European runaways particularly favored to the Rothschild, whose experience and relations prevented the Péreire from completing their project with success. However, further away from their economic failure, remained the ideas and a way of proceeding that even the own Rothschild adopted.

One of the most receptive countries with a long-lasting experience was Spain, and according to this fact several determinant factors, among others, helped the trans-Pyrenean connection to take place. Important keys for the understanding of asymmetrical relations between both countries at the end of 18th century were pointed out by Zylberberg¹¹⁵⁴. The backdrop was constituted by a productive and financial weakness of Spanish economy and by its specialization in exporting raw materials and, above all, silver. Therefore, a remarkable commercial and financial component was created because of the lack of national competence, an endogamic interest's network able to pull the reins in the monarchy of Carlos III¹¹⁵⁵. This take over main consequences were the Spanish foreign trade domination, mostly in the textile sector and the first French bank creation in Spain: the *Banco Nacional de San Carlos*, founded in 1782 and directed by Francisco Cabarrús¹¹⁵⁶. This exploration stage showed the French businessmen and bankers mediation capacity in Spain, which helped to the acquisition of a dominant position in the market.

The Peninsular War partially dismantled the French network in the country but it did not mark its extinction. French banking became indispensable for Spain throughout the 19th century due to its prestige and its accumulated experience as lenders to the Inland Revenue. In this period three different kinds of entities lived together in the Spanish financial market. The first one was formed by *Haute Banque* with the Rothschild as greatest

¹¹⁵³ Broder (1982).

¹¹⁵⁴ Zylberberg (1993), p. 75.

¹¹⁵⁵ *Ibid.*, p.553

¹¹⁵⁶ Tortella (1986), pgs.389-406, Tedde de Lorca (1988) and Tortella (2000).

exponents¹¹⁵⁷; the second one were new credit entities linked to the rail fever and to the mid century's law which regulated, with a clear French influence, the FDI, finances and rail business¹¹⁵⁸. The *Crédito Mobiliario Español* (Spanish version of the *Mobilier* from Péreire brothers) and the General Credit Company (from the Prost-Guilhou family) stood out, leading an intense and varied investor policy¹¹⁵⁹. The market was completed with the arrival of the deposit banks (*Credit Lyonnais*, CL, the *Comptoir National d'Escompte* from Paris and the *Société Générale*, SG). Official representation wasn't present in other banks although they were very active. The *Banque de Paris et des Pays Bas* (Paribas) excelled among them¹¹⁶⁰. Far from a cooperative attitude, the different types of French financial firms competed to get the Spanish Treasury Department favors in order to achieve their objectives. Such objectives confine the investment model we have studied for this piece of work. The final purpose differed depending on who put pressure on the State. In the case of bank deposits or banking houses the main objective was to maximize benefits¹¹⁶¹. On the other hand, investment banks pressured with their loans to obtain favors for their affiliates. All the financial companies found the same Spanish interlocutors: nobility, high-rated politicians and the Administration. The Rothschild obtained from these companies the largest interests¹¹⁶². Apart from controlling the Almadén mining zone or monopolizing tobacco, which were their major achievements, they created the railway company from Madrid to Zaragoza and to Alicante (MZA, 1856), and successfully exploited the *Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya* (SMMP, 1881) and *Deutsch & Cie.* (1879)¹¹⁶³. The Péreire promoted the *Compañía de Ferrocarriles del Norte de España* (Norte, 1856), *Minas del Barruelo* (1856), *Gas Madrid* and the insurer company *El Fénix Español*. A similar strategy was adopted by the Prost with the insurer *La Unión*, which was their major achievement. Finally, although they didn't have official representation, Paribas established the *Banco Hipotecario de España* (1872) and actively promoted the *Compañía de Ferrocarriles Andaluces* (1877). All the companies created or promoted by the French banking were protagonists of the first vain attempt of industrialization of the Spanish economy in the 19th century.

This way of understanding capitalism worked for more than fifty years although general results of the different investments didn't meet their expectations. French legality seems undeniable since twenty of the first thirty biggest Spanish companies were under French

¹¹⁵⁷ Broder (1977), p.164.

¹¹⁵⁸ Costa Campí (1983), pgs.87-89.

¹¹⁵⁹ Sánchez Albornoz (1977), pgs.179-181.

¹¹⁶⁰ Bussière (1992).

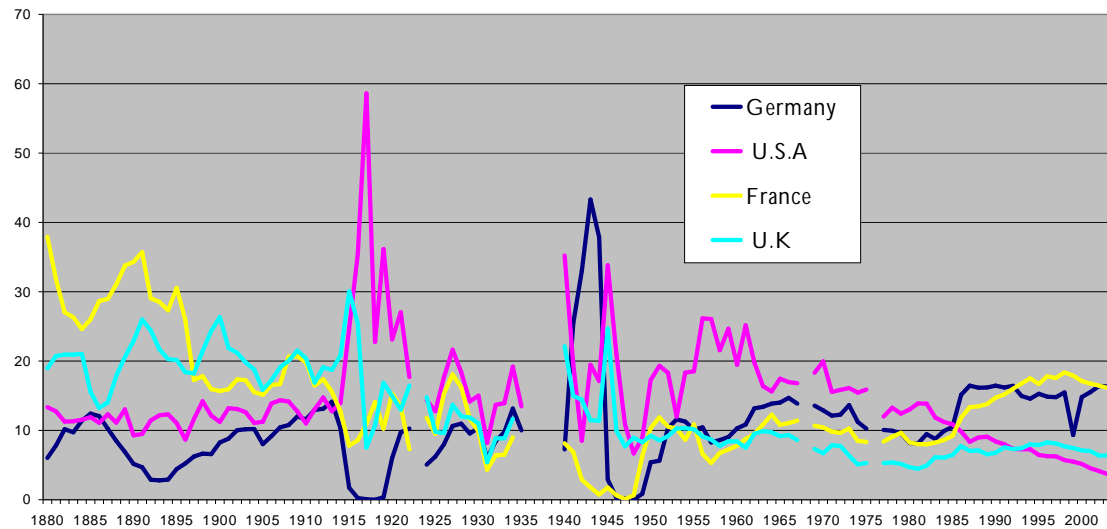
¹¹⁶¹ Bouvier (1961), p.619.

¹¹⁶² Costa Campí (1983), pgs.153-156, Tortella (1986), p.168 and López Morell (2005).

¹¹⁶³ *Río Tinto* as well, although this wasn't a pure French investment. López Morell (2005).

control¹¹⁶⁴. Likewise, France dominated investment fluxes and foreign trade (Figures 1a and 1b).

Figure 1a. Spain's main trade partners, 1880- 2006 (imports).



Sources: Estadísticas del Comercio Exterior de España (E.C.E.E), 1880-2006.

French capital forged an investment model, which could be described as political for two main reasons. Firstly, French dominance in the Spanish market and its early arrival, allowed bankers to shape Spanish legal system framework and obtain substantial competitive advantages of property in terms of market knowledge. Secondly, bank's centrality was linked to their power of pressure and their easy access to political and economic elites.

The FDI location and *receptivity* theories are perfectly illustrated by the Spanish case of study. The combination of French factors (human and financial capital) with Spanish availability (raw materials and human capital) was beyond political criterion, and was the one allowing an FDI model installation which worked out until the WWI, when new challenges appeared.

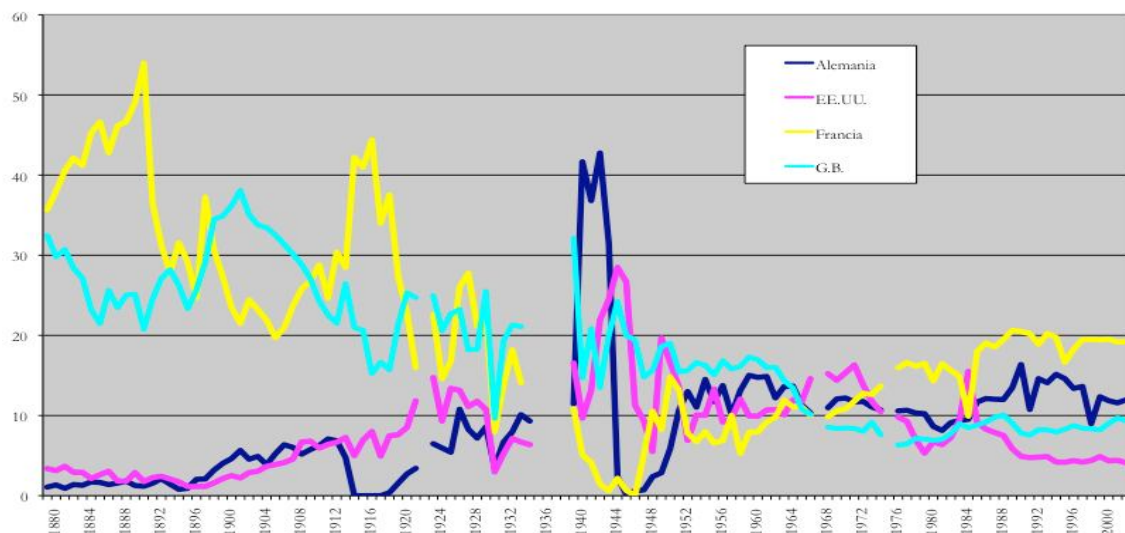
3. The inherited model from the industrial diplomacy era, 1914-1936.

A large number of duels to French capital in the Spanish interwar period aroused from the second industrialization wave generalization and economic and political WWI consequences. Therefore, certain tendencies pointed out since the beginning of the 20th century the period's instability. The most representative ones were the definitive displacement of the world economic centre from Europe to United States and the protectionism and nationalism economic peak. In other words, the effective dismantling

¹¹⁶⁴ Carreras and Tafunell (1997).

of the so-called first world economic globalization was taking place¹¹⁶⁵. This dismantling triggered two main consequences: the creation of cartels and international agreements; and the world political and economic reorganization. France and England were, above all, the worst hit by this fact. These two ancient powers experienced a foreign investment withdrawal for what they had to find refuge in their colonial possessions and their correspondent markets. In the case of French investment, this apparent fallback has been labeled by some authors as the materialization of an erratic behavior in the first third of the century¹¹⁶⁶. However, this didn't mean that French economy was less competitive under international context. Michael S. Smith demonstrates in his works that French economy experienced a productive restructuring at the end of the 19th century which allowed the country to be positioned at the vanguard of the second industrialization wave¹¹⁶⁷.

Figure 1b. Spain's main trade partners, 1880- 2006 (exports).



Sources: Estadísticas del Comercio Exterior de España (E.C.E.E), 1880-2006.

The investigation we have carried out for the Spanish case supports Smith's thesis. In an increasing nationalism context, French capital's influence in Spanish economy decreased as new American or German competitors appeared, and Spanish companies showed a larger dynamism due to colonial capital repatriation. Although preponderancy had been lost, France continued having a dominant position not only in foreign trade but also in investment fluxes during the interwar period (Figures no. 1a, 1b and 2). French market was still a preferential destiny for Spanish exportations. Nevertheless, French products in

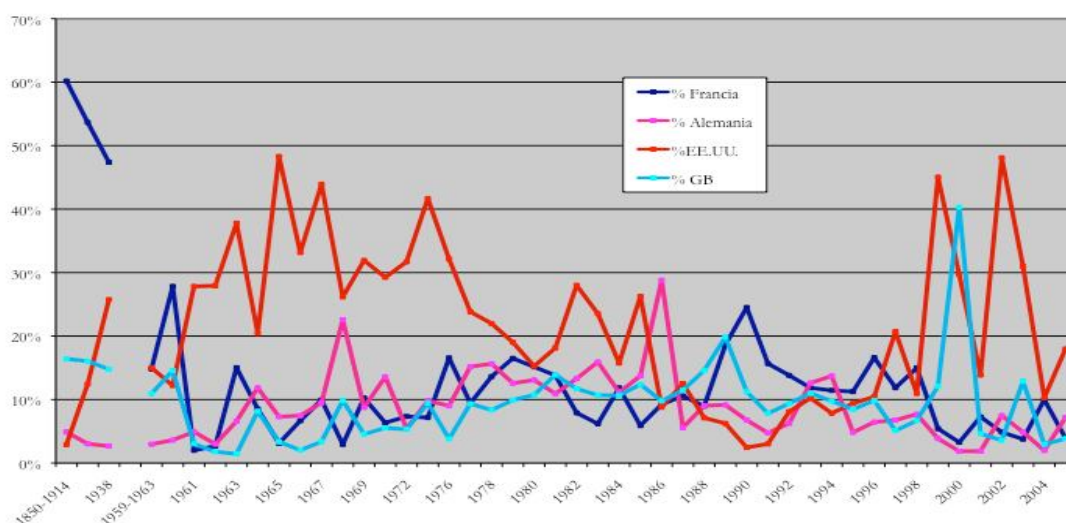
¹¹⁶⁵ Williamson and O'Rourke (2000), and Comín (2005b).

¹¹⁶⁶ Jones (2005), p. 213.

¹¹⁶⁷ Smith (2006).

Spanish market had been substituted by North American or German ones. According to financial fluxes, French preponderancy seemed to be based on portfolio investments¹¹⁶⁸. Traditional vision from a generalized withdrawal or erratic trajectory of French investment in the inward period, can be explained by this process¹¹⁶⁹. The loss market perception was endorsed by the French institutions in Spain. The most active one was the French Madrid Chamber of Commerce, who has always worried about the French commercial loss position, in a market which was in favor of German or North American products, cheaper and better adapted to the demand of the Spanish market¹¹⁷⁰.

Figure 2. FDI capital flows in Spain, c. 1850- 2006



Sources: Puig, Álvaro y Castro (2009), p. 16

One of the best explanations for this backward sensation could be motivated by the shock the preponderancy loss arouse in classical 19th century sectors: banking, railway and public services. French deposit banking (CL and started its commercial network streamlining by closing a large number of their branches and therefore centering on Madrid and Barcelona¹¹⁷¹. In relation to the industrial and commercial investment banking, Péreire's bankruptcy and Paribas's retirement were key factors. Their physical disappearance from the Spanish scene underwent for the first ones and desired by the second ones, made room

¹¹⁶⁸ Gálvez and Comín (2003), p. 155.

¹¹⁶⁹ Broder (1982) and Jones (2005).

¹¹⁷⁰ Marvaud (1922), pgs.26-28. To sight warnings, consult the Madrid French Chamber of Commerce files, monthly gazette No. 216, pgs.24-33; No. 218, pgs.48-49; No. 227, pgs.27-34, pgs. 17-19; No. 286, p.22; No. 320, pgs.31-36, among others.

¹¹⁷¹ *Archives Historiques de la Société Générale*, Boxes 1313 and 4739, dossier about Spanish agencies situation (1914-1939). *Archives Historiques du Crédit Lyonnais* (from now on AHCL), DAE 08087 and DAE 7942, report of Madrid's agencies (1928).

for national banking, who unquestionably took advantage of the situation. Once banking disappeared, the framework revolving around became national quite soon.

Spanish capital came on strong in the railway sector. Only the Rothschilds still controlled MZA. Meanwhile, French north shareholders lost the company's dominance due to Basque and Catalanian capital influx¹¹⁷². On this occasion, companies' loss of control did not mean, as it did in banking, an influence total loss, due to the elevated number of railway shares and bondholders in France¹¹⁷³. Public Services could not withstand either. Gas could not become a strong rival to Electricity, and, therefore, thermal factories -the first ones escaped forwardly- could neither compete in investments against hydroelectricity. In the mid thirties, French capital was still present in some companies such as *Gas Madrid*, although their goal consisted merely on watching over their portfolio investments¹¹⁷⁴.

The losses of control in classical sectors didn't involve a total retirement of the Spanish market, nor deep changes in the investment model, main object of research¹¹⁷⁵. In fact, French investors looked for a new response to period challenges by giving confidence to bank's initiatives. This model investment continuity would partially rule out the so-called erratic component of the French FDI at the beginning of the 20th century. Likewise, the confidence relied to bank's initiative before the crescent nationalism, would be an interesting answer to the major problem multinationals had to face: the distance, studied by Bartlett and Ghoshal.

French capital preserved some important branches such as *Peñarroya*, MZA, *Société Française des Pyrites de Huelva*, *Saint Gobain* and a large number of insurer companies. It also participated in new industries and developed new technologies in the heart of international cartels¹¹⁷⁶. Unfortunately, not all attempts end up successfully. Major deceptions came from the automobile, where big French companies of the sector (Renault, Citroën and Peugeot) could not face up North American's competence¹¹⁷⁷. In contrast, Michelin managed to impose itself in the sector with the *Taylorism* implementation in their installations, and maintained its dependence in the heart of the rubber international cartels that set off from 1929¹¹⁷⁸. Other chemical companies such as *Air Liquide (Sociedad Española del Oxígeno)*, *Rhône Poulenc (Sociedad Española de Fibras Artificiales)* and *Pechiney (Energías e Industrias de Aragón)*

¹¹⁷² Ortúñez (1999).

¹¹⁷³ Denéchère (1999).

¹¹⁷⁴ *Fondo Banco Urquijo* (FBU, from now on), *Gas Madrid*, annual report, 1930.

¹¹⁷⁵ Castro (2007).

¹¹⁷⁶ For insurer companies, Pons (2002). For Rothschild family's affiliates, López Morell (2005).

¹¹⁷⁷ FBU, Renault annual reports (1917-1932) and Sánchez (2006).

¹¹⁷⁸ Broder (1986).

were also successful despite of the international competence¹¹⁷⁹. *Pechiney* headed as well the group of French companies which collaborated with the new potash deposits in Catalonia¹¹⁸⁰. Finally, French capital successfully competed in the electrotechnical sector with the *Sociedad Ibérica de Construcciones Eléctricas* together with the Spanish filial of General Electric, *General Eléctrica Española*. French business results depended, in both cases, on the different international collusive agreements¹¹⁸¹. However, French companies felt comfortable in the heart of different international cartels, making themselves valuable in terms of brokerage and business capacity.

In most of the cases, these new incursions in evolution were from afar controlled by banks, generalizing *Paribas System* patterns. What did they consist of? Eric Bussière described them as flexible methods capable to gather, in national and international markets, enough capitals to promote industrial objectives all over the world. We know the narrow relations between *Paribas* and the companies related to them that took place in Spain¹¹⁸². A large part of French activity in the country was controlled from the Metropolis; therefore, their use in Spanish inward period was captured in terms of promotion and control. In this process, *Paribas* was the main character and its example was followed by the rest of French banks. This would be an innovative response to economic nationalism. Protectionism had always induced to a direct investment, but less controlled from outside; on the contrary, French capital maintained that external banking control. French response to new inward determinations collects a great part of the elements of Barlett and Ghoshal regarding multinationals. These elements deal with local conditions adaptation as well as knowledge transference and competence, from the matrix to its subsidiaries. French experience gathered, 80 years ahead of its time, the international multinational model in which the group would be formed by a coordinated federation where a powerful matrix transfer knowledge and experience to foreign subsidiaries, executing a strict control. Nevertheless, our research would add a banking component which had been ignored by those authors. In the inward period a relative decrease from the French presence took place in the country, in comparison with the previous stage. Distance between French investment and other foreign ones was cut, in particular the German one (figure no.2). However, it seems clear that the yields provided by new companies counting with a financial support in their

¹¹⁷⁹ *Air Liquide* also controlled the *Sociedad Castellana del Oxígeno* (1919), *Oxídrica Malagueña* (1920) and *Oxígenos y Sumistros para la Saladura* (1992). FBU, *Air Liquide*, annual reports 1918-1932 and Marvaud (1922), pgs.53-59.

¹¹⁸⁰ Among them *Minera-Fodina* (1914), *Sociedad de Minas de Potasa de Suria* (1920) and *Potasas Ibéricas*, together with *Unión Española de Explosivos* (1932), González (2000).

¹¹⁸¹ Fear (2008).

¹¹⁸² Bonin (1995) and Smith (2006).

banking matrix and a solid position in the Spanish market, compensated assets recession in the classical sectors. As a result, a productive restructuring start is noticed, as well as an advance in the 19th century inherited model evolution, due to the *Paribas System* generalization, in the promotion and control of the new French business in the Spanish market. All these tendencies were broken with the Civil War breakout, as well as the consequent autarkical withdrawal from the first Franco years. In spite of this fact, French companies tried to survive in a country which was socially and economically destroyed.

4. Adaptation to the new Spanish rules of the game, 1936-1959.

The direct impact of the two wars and the economic political consequences from the first Franco years, would confirm the French erosion as the main economic reference regarding Spain. In spite of the difficulties of the period, pragmatism early prevailed between French investors in order to hold the power of industrialization of Franco. Such project would contribute to maintain the inherited investment model, apart from assuring its future development, with the competition of a new and booming actor, the French State. The study of this period can be useful to know how FDI is affected by changes in *receptivity*. Likewise, it will be a good context to confirm Casson's theories about the businessman figure and business networks.

Civil War breakout meant a remarkable contraction of commercial fluxes and French and Spanish investors (figures no.1a and 1b, figures no.2). Commercial contraction was boosted by deep political and economic changes that had taken place in the same areas¹¹⁸³. France could not take advantage of its historical position in the Spanish market. The Republic renounce, pursuant to the Non-Intervention Agreement, made France be displaced by the USSR¹¹⁸⁴. The pro-German turn of foreign trade put in a difficult position French interests in the country. War had dismembered the French productive display¹¹⁸⁵. It was not strange to see different branches of the same company ending up in one or another territory.

According to this fact, French firms had different strategies depending on their geographical position, although pragmatism prevailed in their performances. The SG was the most cautious one, by repatriating their assets and personnel. The CL preserved most of their staff and a high number of clients, although the problems aroused by operating with two different factions and having personal losses¹¹⁸⁶. However, war did not mean the

¹¹⁸³ Until the creation of CAMPSA-Gentibus in July of 1937 the Republic didn't control foreign commerce. In any case, in the rebel side foundations according to the future autarkist politic were laid. Moreover, the *Junta de Defensa Nacional* and *Junta Reguladora*, as it was first named, and the *Junta Técnica del Estado*, definitive name, were founded. Martínez Ruiz (2006), p.57.

¹¹⁸⁴ Viñas (2007).

¹¹⁸⁵ Martín Aceña (2001).

¹¹⁸⁶ Delaunay (2002), p.613.

closing of any branches of CL in Spain, although it accelerated its restructuring¹¹⁸⁷. The most important business were the ones by the Rothschild family, *Peñarroya* and *Río Tinto*, which continued with a relatively normal exploitation after the front was stabilized, but with a significant production descend¹¹⁸⁸. Meanwhile, MZA was seized by the authorities of both factions. Civil War accelerated business liquidation of the family in Spain. The *Rothschilds* prepared themselves to officially disappear from the Spanish market after the centuries of presence, because of the next MZA nationalization, separated of the *Peñarroya* and *Río Tinto* control¹¹⁸⁹. Companies such as *Société des Potasses d'Alsace* and *Michelin*, tried to have their assets under control through agreements with the Francoist government. In order to do it, they didn't only give financial support to the rebels but also acted as mediators between Franco and the French government, in order to undertake commercial transactions¹¹⁹⁰.

French business circles abroad also acted with pragmatism, especially when they checked what would be the outcome of the war. The first efforts of French businessmen were centered on negotiating directly with the Franco faction. The *Consortium Industriel et Commercial pour L'Espagne*, promoted in January of 1938, by the previous French Ambassador in Spain, the Count Peretti de la Roca, was exclusively motivated by the desire of influencing on official Spanish decisions¹¹⁹¹. In view of the rebel blockade, industrial and commercial efforts ended up centering in French government, gathering together not only societies interested on Spain but also more representative corporations from French capitalism and a large number of parliamentarians. The French Spanish Chamber of Commerce birth, in May of 1938, should be taken into consideration in this context¹¹⁹². In spite of counting with the acquiescence of the different French governments, none of these approximations were effective until direct negotiations with the Government of Édouard Daladier and Burgos took place¹¹⁹³. Such negotiations lead to Bérard-Jordana agreements, which marked economic relations between both countries after the wars¹¹⁹⁴. From a theoretical point of view, our investigation shows that, in scarce information and resources

¹¹⁸⁷ The bank bent over backwards his French clients and centered its activity in Madrid and Barcelona. AHCL 098 and AH03, Édouard Escarra Report which analyses agency's situation before the possible "French Revolution".

¹¹⁸⁸ López Morell (2005), p.442.

¹¹⁸⁹ López Morell (2005), pgs. 446-447.

¹¹⁹⁰ More than 30 documented offers between 1937 and 1939. Puig and Castro (2009), p.519.

¹¹⁹¹ *Archivo General de la Administración (AGA), Fondo de Asuntos Exteriores (AA.EE)*, AGA (10)9954/51601-602, box No. Association's Dossier which proposes to negotiate with the rebel Spain.

¹¹⁹² AGA, Fondo AA.EE., AGA (10)97 54/11430. Study about the Chamber of French-Spanish Commerce of Paris, Borrás Llop (1981).

¹¹⁹³ Viñas (1986).

¹¹⁹⁴ Catala, among others (1997).

moments, French businessmen made decisions in a country under changing receptivity conditions, as we can appreciate in Casson's works. In these cases such decisions were based on their Spanish market knowledge.

The WWII end as well as the Axis defeat meant the frontier closing until 1948. French initiative didn't internationally isolate Spain and severely damaged French interests in the country¹¹⁹⁵. After the frontier reopening and the international rehabilitation process from the regime with the help of United States, the States became visible actors in economic bilateral relations¹¹⁹⁶. French companies had a quick response to the opportunities generated by the American support from 1950. Thank to old and new actors such as the *Conseil National du Patronat Français* (with the Madrid Chamber of Commerce collaboration) and *Paribas* (with the *Banco Urquijo* collaboration) manage to achieve it¹¹⁹⁷. These institutions' proposal was to gather all the possible information about industrial projects linked to the American helping program, apart from involving the French State, whose participation was essential.

The banking and state leadership, sanctioned by the Financial Protocol of 1953 with 15,000 million francs, was represented by a crescent number of projects with the Spanish public sector. French firms took advantage of these open channels, above all in relation to the *Instituto Nacional de Industria* (INI) and the *Red Nacional de los Ferrocarriles Españoles* (RENFE). Instruments such as the insured credits of the *Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur* (COFACE), the *CLAVE-Compensex* consortium promoted by the *Banque Worms* or the *Compagnie Intercontinentale Commerciale et Financière*, were the tools to enter in a new market as new interlocutors, among the *INI* president, Juan Antonio Suanzes, stood out¹¹⁹⁸.

Petrol sector was the one where French companies dumped more efforts although results were relatively disappointing¹¹⁹⁹. Most of *INI* collaborations with large French corporations, quite linked to banks, were merely dedicated to North African territories' research and investigation. The personal friendship between Suanzes and some French leaders such as René Navarre, *Institut Français du Pétrole* and André Blanchard, president of the *Société Nationale des Pétrôles d'Aquitaine*, facilitated the contacts to start the mining deposit exploitation in the metropolitan Spain and the Sahara. Electricity was the second field of action for French companies and especially for French State. Exchange contracts of

¹¹⁹⁵ Martínez Lillo (1993), pgs. 334-337.

¹¹⁹⁶ Dulphy (2002), p.295.

¹¹⁹⁷ Sánchez (2008).

¹¹⁹⁸ San Román (1999).

¹¹⁹⁹ Sánchez (2006), pgs. 323-334.

electrical production between *Électricité de France* (public company) and the company *Nacional Noguera-Ribargorzana* (INI affiliate), from whom France obtained internal energy meanwhile Spain earned a part in electrical energy and other in currency, supposed the salvation for the electrical politics of Franco years (despite its scarce economic rationality). Furthermore, they were a gate to the birth of the first French nuclear centre (*Vandellós*)¹²⁰⁰. Other sectors working with INI were aviation (*AVIACO* with *Sud-Aviation*), shipbuilding (*Empresa Nacional Elcano* with *Batignolles-Chatillon*), mining sector (*Société Française des Pyrites de Huelva* and *FODINA* with *INI*) and aluminum (*ENDASA* and *Pechiney*)¹²⁰¹.

INI were not the only public companies where French had important initiatives. *RENFE* managers, due to the fear of a network standstill, decided to boost the company's modernization by searching French experience in the *Société Française d'Etudes et de Réalisations Ferroviaires* (*SOFRERAIL*)¹²⁰². The possibility of financing came from the 1953 Financial Protocol. On February 7th, 1959, an agreement was signed by *RENFE* and *SOFRERAIL*, based on Spanish railway network modernization plans¹²⁰³. A critical analysis about the general company situation was made by the engineering company, who proposed an integral modernization plan in which they insisted on the company economic rationalization and the assets global productivity improvement from *RENFE*¹²⁰⁴.

Finally, the 1953 financial protocol facilitated Renault and Citroën's, "national champions", entrance to the Spanish Market. In this case, Spanish counterparts were more reluctant to collaborate, because both companies directly competed with the Spanish firm, the *Sociedad Española de Automóviles de Turismo* (*SEAT*). The first stage of the installation of these companies gives us information about FDI in a market with a high economic grade of

¹²⁰⁰ Gómez Mendoza (2006) and Sánchez (2006).

¹²⁰¹ Historical Archive from the *Instituto Nacional de Industria* (AHINI from now on), file No. 768. Contract subscribed by *Iberia* and *Sud-Aviation* for the renting of two Caravelle planes, with option to buy. AHINI, file No. 324 (1953): Agreement between SFPH and INI for the investigation of several concessions groups. AHINI, *Suanzes Fund*, copy of the contract between INI and a French group headed by the company *Potasses d'Alsace*, for a block of shares to INI, dated April 9th of 1954. Martín Aceña and Comín (1991). AHINI, box No. 44. File 354 (1956): Contract between *ENDASA* and *Pechiney* for an aluminum fabric construction in Avilés.

¹²⁰² *SOFRERAIL* formed part of the Sofres Group (*Société Française d'Etudes*). It was a group of Public Corporations supported by the principal French banks and assisted by the Technical Cooperation Service of the French Ministry of Economy and Finances, and by the commercial counselors from the different French Embassies. Sánchez (2006), p.222.

¹²⁰³ The Modernization Plan of 1964 was endorsed by the International Bank for Reconstruction and Development and actualized by the *RENFE* Plan of 1972. *Archivo de la Fundación de Ferrocarriles Españoles* (AFFE). R/32 -01: Information for the BIRD Commission and the *RENFE* Modernization Plan; IIIF-90 (Volume No.1): *RENFE* Modernization Plan for *SOFRERAIL* (June, 1963), IIIF- 201: *SOFRERAIL* Recommendations for the actualization of the Modernization Plan (July, 1964).

The importance of the first *SOFRERAIL* work is highlighted in all these reports. This work set down the rules of the company's modernization. In order to find a synthesis of them, consult Comín, Martín Aceña, Muñoz and Vidal Olivares (coords) (1998), vol. 2, pgs. 115-132.

¹²⁰⁴ AFFE, IIIF-1972: Studies about *RENFE* (*SOFRERAIL* report, June, 1959)

nationalism. On the one hand, a public company (Renault) whose main promoter was the French State. On the other, a private company (Citroen) who sought collusion with the Spanish State. Both controlled the evolution of their business from afar, and were able to adapt to the market conditions. In the long run, both relied on its Spanish subsidiaries not only as an export platform of their vehicles and spare parts but as partners in the development of products and technical processes.

As a result, the investment model which was forged in the 19th was kept without the fact that the other actor's incorporation, the French State, change its identity. French capital remained in a market with a bare growth until the fifties and was ready to support the Spanish liberalization with the State assistance prior to the Stabilization Plan of 1959.

5. French interests in the Spanish Planning Time, 1959-1975.

Spanish economic liberalization meant a crescent international competence which reinforced the French State role of promoting French economic activities in Spain. Sensible to their cultural upward over the ruling Spanish classes, the *Gaullisme* mobilized a large part of French economic and political forces in order to create a favorable context for the great industrial projects. However, these political results were in general quite inferior to what was expected, as al result of a lack of specific strategy for the Spanish market. In fact, such results depended more on the competitor's magnitude rather than in the context created by French authorities. In fact, even though France still exercised a notable influence over Francoist State, result's poverty indicated that activity hadn't been well focused or at least hadn't generated the necessary competitive advantages for their companies.

The Financial Protocol of 1963, color TV technology introduction and refinery construction in the north of Spain stood out among the biggest deceptions¹²⁰⁵. The early hibernation due to the scarcity of projects came from loan unfavorable conditions. These loans had been prepared to carry out important transactions and not many Spanish companies, public or private, were prepared for them. Something similar happened to the French campaign in favor to the installation in Spain of the SECAM color TV system (*Séquential Couleur à Memoire*). However, PAL German system (Phase Alternating Line) was chosen by Spanish authorities because of its large diffusion at a European level, as well as offering German authorities better economical conditions for its installation. Foreign competence, especially North American, shattered likewise one of the largest industrial projects: the refineries of the north of Spain, for whom the *Compagnie Française des Pétroles*

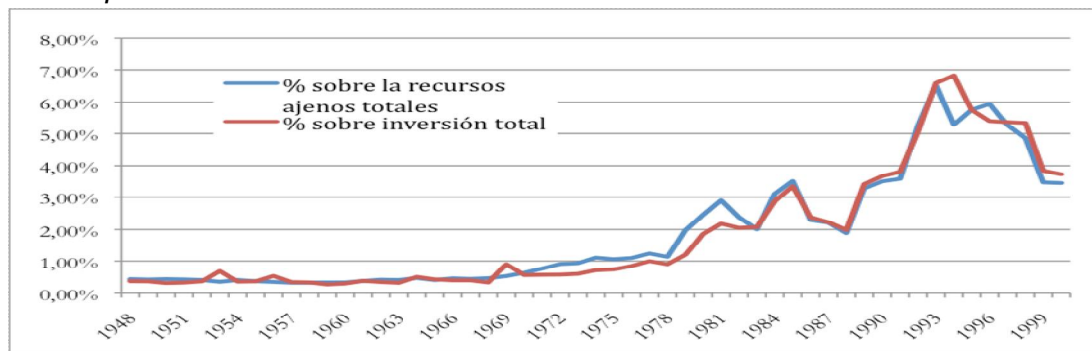
¹²⁰⁵ Sánchez (2006), chapters 6 and 7.

and the *Union Générale des Pétroles* unsuccessfully competed. The “political engineering” achievement of the nuclear central of Vandellós in Tarragona, as well as the Saint Gobain and Renault continuous growth, were perfect illustrations of French economic diplomacy although direct investment had only a relative influence. The truth is that the State had created a favorable framework for businesses in Spain, however, this didn’t mean being competitive in big projects. As a whole, France lost positions in the Spanish market, opposite to Germany and, above all, United States (Figures No. 1a, 1b and 2). French authorities had to face the fact of not being able to compete in important industrial projects with other large industrial and technological powers. Nevertheless, private sector centered on the look of business niches in other sectors in which the prolonged presence in Spanish territory; territorial proximity of both markets and interests network -previously weaved together with the business and political class- were undeniable advantages. In short distances French businessmen gained their competitors. Therefore, French capital intensified its activity in financial sector, technical consultancy and retail distribution. In this period, French investment evolution helps us prove how international investment financial models are based in environmental knowledge and accumulated experience, as the authors of the resource-based view of the firm and evolutionary theory of the firm suggest. Likewise, as a consequence from the relations cultivated with the Spanish environment, the evolution of Spanish partners through the French FDI can be verified.

French banking realized that the legal framework introduced, arising from the Stabilization plan, allowed Spanish market introduction in an indirect way. It would be a form of being prepared for the definitive liberalization arrival, which wouldn’t take long. Following the example of *Paribas* (helped by *Banco Urquijo*), the different French banks created investment societies (as a vehicle between French investors, authorities and the market), invested in investment banks in the shadow of Spanish partners, and diversified their efforts in installment societies, going from leasing to housing transactions.

The truth is that experience ended up in a relative failure motivated mainly by the lack of understanding of the Spanish market with the innovations introduced, and the surprising strength Spanish banking had showed. In spite of the deceptions, banking leaded the “trial and error” game, which granted important information about the finances potential and Spanish economy. Furthermore, it detected those sectors where French companies, still under Bank’s supervision, had something to say.

Figure 3. Percentage of the French investment and fundraising in Spanish banking market, 1948- 2000.



Sources: Castro (2008 and 2009)

Technical consulting was one of these sectors. French presence in this activity was based on experience, market knowledge and a better service adaptation to Spanish companies. The coal, as a mature and capital-intensive industry, is one of the most significant examples of the action of the French technical consultancy. As it happened to *SOFRERAIL* in the railway case, the *Société Française d'Etudes et de Réalisations Minières (SOFREMINES)* leaded the productive reconversion of the mining area from Asturias with the project of *Hulleras del Norte S.A (HUNOSA)* in 1967. The company's organic growth, also designed by *SOFREMINES*, meant putting nationalization into practice in the Spanish carboniferous sector.

Another business niche was the large retail distribution in which *SIMAGO*, founded in 1960 with the stockholding from the French companies *Printemps* and *PRISUNIC*, was a market leader. The French presence, in terms of capital and management, is an example of the French capital appearance in a completely new sector with new characters¹²⁰⁶. In fact, some of the largest distribution companies in France saw important business opportunities in the incipient growth of the Spanish market. Without a clear connection between the great promoters of that period, banking and State, these companies based their success in their secular knowledge of the Spanish market and consumers, apart from counting with a good relationship with their local partners. On the other hand, they cultivated a reasonable similarity between both markets with the advantage of going forward 15 years of the Spanish market. According to this fact, they took advantage of this experience to introduce important innovations in the market, related to stocks and logistics management¹²⁰⁷. The company must have a lot of selling points, so that was why success lied in a rapid growth. French management was a complete success, as it's demonstrated by the fact that by the

¹²⁰⁶ Toboso (2002), p. 266.

¹²⁰⁷ Castro (2010).

end of the sixties *SIMAGO* counted with more than fifty establishments¹²⁰⁸. The company had ended up being a national entity and was planning becoming the leader of the distribution of Spain, competing directly with *El Corte Inglés*¹²⁰⁹.

Our investigation brings out the first transformations symptoms of the French investment model. First of all, in spite of the banking and State persisting prominence, new characters appeared in the new sectors supported partially from the advantages created by French capital in those days. On the other hand, a change in the role of the Spanish capital can be observed, it began being a client, and ended up being an associated. Undoubtedly, the more participating Spanish institutional framework considerably affected the relationship between French and Spanish companies. This change in equilibrium, which is a very important fact for this case, turned to be an exemplification of the French investment model in Spain. Such changes started to take place at the same precise moment in which Spanish economy was redirected from United States to the European Community, after signing the Preferential Agreement of 1970.

6. The new French investment model consolidation, 1973-2006

Democracy arrival to Spain and the consequences of the different petrol collisions from 1973 to 1979 supposed an economic and political orientation change of the country. According to the Bretton Woods collapse, the gradual European withdrawal of the United States FDI was compensated, from the late seventies to the eighties beginning, by a decisive Spanish commitment with its European distribution and market partners. In this context, France took advantage of its proximity and its historical position to promote and lead the Spanish incorporation to the EEC, although it wasn't an easy path. Spanish economy progressive opening, linked with the German active competence, were the biggest incentives for an important commercial and investor upload, from French companies (figures No. 1a, 1b and 2). In terms of commerce and investment, the new French preponderancy also meant new investment guidelines. Due to mediation in their economy, French capital became strong in Spain in services supply. These initiatives significantly changed the inherited model of the 19th century.

The first democracy steps and EEC approximation meant the liberalization of some economic sectors, for example the banking sector. In an economy of constant mutation since the late seventies, French banking based their activity in the knowledge derived from its historical presence in the country. At the beginning, it specialized in the public sector financing as well as in the great companies of the country. In less than two years, French

¹²⁰⁸ Toboso (2002).

¹²⁰⁹ *Libre Service Actualités* (LSA), No.470 (November 22nd, 1973).

banking complex had lend almost 3,000 dollars to the great public and private Spanish companies¹²¹⁰. On the other hand, it had introduced some innovations such as the variable interest rate credit modality.

Once this business channel was exhausted, Spanish ECC adhesion and the European Economic Area (EEA) arrival determined new growing strategies for the French banking, which opted for an organic growth by buying medium rate Spanish companies. This period main characters barely varied from the ones before. The *Banque Nationale de Paris* (BNP) and, above all, the CL were the leaders of the process. *Paribas* and *SG* didn't dare to open more subsidiaries and specializing in lending money to public and electrical sectors¹²¹¹.

BNP was the first one, choosing the *Banca López-Quesada* and its 47 branches in 1981¹²¹². After overcoming political handicaps, the new entity, named *BNP-España*, could start its activity. With a small network that covered all Spanish geography, *BNP* based its initial success in the management of high and medium incomes and introduced innovations such as the remunerated banking demand account at a 10%. Results were soon tangible and the bank registered profits of the 5% during the first five years¹²¹³. The second transaction of great importance came nine years later. With the EEA, CL leaders considered necessary to create a proper network¹²¹⁴. Having spent more than 110,000 millions of pesetas by the *Banco Comercial Español* and the *Banca Jover* purchases, former *Banco Santander* subsidiaries, the CL became the first foreign bank in the country and the sixteenth bank in the sector, with 250 branches and 360,000 millions of pesetas of credit investment¹²¹⁵. Such intervention, due to its magnitude, changed the French presence in Spain. In the beginning of the nineties, the French banking complex represented between a 5 % and a 7 % of the country credit investment (Figure No.3).

However, none of the French entities could displace the national banking market, according to its size it was able to neutralize and ruin French banking growing strategies. French matrix evolution didn't help either. On the one hand, *BNP* culminated a merger with *Paribas*, whose reorganization determined Spanish market exit. On the other, the CL matrix in France had to face a 2.5 trillion of pesetas deficit and therefore decided not to

¹²¹⁰ General Direction for Financial Policy (1983).

¹²¹¹ Interview with Pierre de Longuemar, BNP-Paribas *Association pour L'Histoire's* director and from the second international Paribas department for more than thirty years. Interview elaborated in December, 2007.

¹²¹² Castro (2008), pgs. 51-54.

¹²¹³ Economic profitability was calculated according to the ratio % (net benefits/ total resources). Álvarez Canal (1998).

¹²¹⁴ Ferruz and González Pascual (1994).

¹²¹⁵ *Sogéchos* No.82 (July, 1992)

extend the agony of its Spanish subsidiary in 1998¹²¹⁶. As it happened in the inward period, the French banking was displaced by the national firms and the latter took advantage of the situation¹²¹⁷. In 2000, the French collective had still a marginal but solid presence. They have found business niches where they could be competitive in a very dual way. On the one hand, the SG has specialized in patrimony's management, as well as in high quality products¹²¹⁸. As far as they are concerned, BNP-Paribas prevails in the consumer credit segment with their subsidiaries *COFIDIS*, *Cetelem* or *Banca Sygma*¹²¹⁹.

Large distribution is the other big objective of study. Hypermarket implementation meant not only the modern distribution techniques generalization, but also led to the appearance of new actors, who were practically unconnected to the usual promoters of French investment¹²²⁰. Such implementation was likewise similar, as we will see further on, to the international gradual approach of the Uppsalla School. For them, the most relevant fact is accumulated experience in the FDI incremental process, in which progressive stages from punctual exportations to productive subsidiaries are proposed¹²²¹.

Printemps group (an *Euromarché* partner), was the first in installing an hypermarket, the Hiper-Euro, in Prat de Llobregat (Barcelona) in 1973. Carrefour was the second one, with the Hiper-Carrefour in Castedefells (Barcelona). The previous experience fact, in terms of management and capital in n *SIMAGO*, as well as geographic proximity and French tourist's fluxes, explain the French hypermarkets arrival. Nevertheless, in spite of competitive advantages, aroused from the scarce competitiveness in the sector, this first stage supposed a taxable failure in the scant adaptation from French offer to Spanish demand.

Despite the first difficulties, the big actors of the French distribution discovered the market's potential. According to this, from 1974 a hypermarkets generalization stage started due to Carrefour's initiative and the installation of new French competitors such as *Promodès* and *Auchan*¹²²².

¹²¹⁶ Calvi and Meurice (1999).

¹²¹⁷ *Caja Madrid* and *Caixa Nova* managed to lead the CL and BNP Networks, respectively. Castro (2009).

¹²¹⁸ *Cinco días* newspaper (March 4th, 2005).

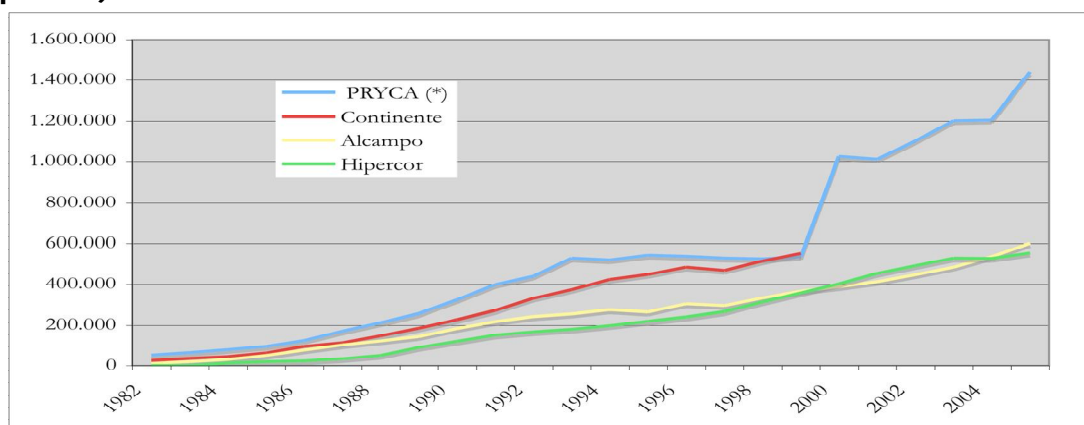
¹²¹⁹ Castro (2008).

¹²²⁰ Maixé Altés (2009).

¹²²¹ The other intermediate stages would be the independant agents usage, in order to install, immediatedly, commercial filials. Johansin and Vahlne (1990).

¹²²² Lhermie (2003).

Figure No. 4. Turnover of the first hypermarket chains in Spain, 1983 - 2006 (million pesetas).



Sources: Castro (2010).

Not being able to survive in the market with a marginal presence, Carrefour decided to rationalize its implementations. Therefore they carried out the most logical path by an strategic alliance with the *SIMAGO/ Euromarché* group. A more critical level and a cost's improvement in logistics would be achieved, and better profit margins acquired¹²²³. The Hispanic-French alliance, financially promoted by the *Banca March*, helped to the creation of a national company. Synergies aroused from this merger allowed a better adaptation to the Spanish clients and made possible starting in the market with a new commercial name, *PRYCA* (acronym for price and quality).

This generalization stage also meant the arrival of new French competitors. *Promodés* arrived to Valencia in 1976. The main strategy difference in comparison to Carrefour was in the public researched. The concept of *style boîte à chaussure* hypermarket was avoided (industrial warehouse with a poor image), and the quality standard of the *Corte Inglés* was copied¹²²⁴. First results were solid, without an excessive seasonality. From 1979, Promodés applied in parallel, a *multiformat* philosophy by creating the *Distribución General de Alimentos (DIA)*. This was a proximity supermarket chain which practiced a soft-discount. Promodés was the group with the best adaptation to the Spanish market (graphic 4). *Auchan* arrived to Spain in 1981 and looked for a differentiation among its market competitors¹²²⁵. On the one hand, it was the chain with the biggest assortment (more than 18,000 references), ahead *Corte Inglés* and *Continente*. It was also orientated towards urban hypermarkets¹²²⁶. Moreover, its objectives were medium cities (Gijón, Vigo) but with an important growing

¹²²³ Colla (2001), p.7.

¹²²⁴ LSA No.1236 (20th December, 1990): Interview to Alfonso Merry del Valle, *Promodés* CHO in Spain.

¹²²⁵ Dauvers (2004).

¹²²⁶ DA No. 134(December, 1986).

potential, and, above all, Madrid, not a really attended market in terms of modern distribution. The first modern mall came of this strategy: *Madrid-2 La Vaguada*.

The true hypermarket expansion stage came with the Spanish adhesion to EEC and EEA implementation (graphic 4). With a plain entrance in the European Market, Spain started a convergence period toward European lifestyles. The French retailing companies prepared themselves for the process in a different way. PRYCA restructured financially with the help of the *Banca March* and was listed on the stock exchange at the beginning of the nineties. The same happened with *Promodès* with the Banco Bilbao Vizcaya bid. Both companies decided to maintain their deep-rooted corporative culture. While Pryca reinforced his hypermarket vet, *Promodès* did it with the rest of the affiliates in Spain, as well as introducing the category killers (large commercial extensions extremely specialized and offering the widest range of products of the segment) in the Spanish market. The most remarkable were *Decathlon* (sports) and *Leroy Merlin* (do-it-yourself products)¹²²⁷.

A process of corporative movements at a European level took place in parallel, which leaded in the merger, at an international level, from *Carrefour* and *Promodès* in 1999. In terms of image, the merger had special consequences in Spain. The resultant society, *Centros Comerciales Carrefour S.A.*, must cede part of the business to the competence. They carried out the difficult task of substituting really Spanish brands such as *PRYCA* and *Continente* (although they weren't Spanish), with the very French *Carrefour*, and tried to integrate two different business cultures. What could have meant a merger of complementary firms, ended up, in the first months, being a companies' merge with very different corporate cultures. They had to face, likewise, the new competitor's peak, which had come from a more restrictive legislation for big surfaces. *MERCADONA* would be the maximum exponent of this new generation of supermarkets¹²²⁸. A new hypermarket adaptation not only in promoter's relation but also in customer service had being provoked due to such success¹²²⁹. If in 1980 food sector represented a 75% of the selling surface, nowadays it represents only a 45%. Hypermarkets have changed from being generalists to *hiperspecialists*, especially in service provision. *Carrefour* and *Alcampo* have specialized themselves, for instance, in telecommunication sectors, as well as in computing and textile ones. Their profitability is maybe smaller but they have an added value.

Our research shed light on the transformation of French FDI model. French capital occupies again a hegemonic position in Spanish market, according to very different

¹²²⁷ Consult Gobin (2006) to check the idiosyncrasy of the group *Auchan*.

¹²²⁸ Audicana Arcas (2002).

¹²²⁹ Personal interview to Javier del Campo, general director from DIA from 1986 to 2007, October, 2009.

fundamentals and conditions to the ones in 19th and 20th centuries. French FDI is no longer determined by banking promotion and a secular specialization in infrastructure design and construction; it focuses on the provision of services and consumer goods. Our research reveals two theoretical contributions. From the recent French investment banking in Spain, it can be understood that investment models are dependant from market knowledge and the experience they develop by the interaction with local counterparts. These interactions have to do with the *receptivity* of the host country which is determined by local legislation. On the other hand, the French retailing case of study could fit with the theoretical model of Uppsala but within certain limits. Such limits deal with a model repetition in other countries. Although some of the characteristics of the Spanish model have being reproduced in other markets by retailing firms, there's no longer an accumulative and gradual investment. The race towards a global market, with larger companies each time, doesn't allow entering a market in a progressive way.

7. Conclusions.

In this piece of work we have demonstrated that international capital fluxes are influenced by national patterns from the issuing country, which could be understood under a long-term analysis. Our study also shows that France's competitive advantages acquired over time by French firms and their relationship with local partners have been instrumental in the development of national investment patterns. The French model of investment, which we characterized as political, exhibited a high degree of inertia that allowed him to experience gradual but profound changes over time.

French capital was predominant in 20th century by forging an investment model, to which we name political due to its ability from French actors to influence political and economic Spanish elites as well as obtaining substantial property competitive advantages in terms of market knowledge. This procedure was mainly manifested in public financing and largest Spanish companies from the 19th century. These advantages were of great utility when French capital lost ground in the inward period due to the less visibility of investment banks (especially *Paribas*), to the financial and business framework nationalization from the 19th century and to the international cartels subordination of a large part of the French business at that time. However, far from an erratic behavior, we have demonstrated French ambition to remain in the market and respond to economic nationalism hand in hand with the banks, introducing new procedures such as the *Paribas System*.

The Spanish economy's evolution after the wars, as well as the importance acquired by foreign competitors, especially United States, put pressure on French companies. Our

investigation reveals that, thanks to a collective and coordinated action among business institutions, banks and State, the economy in Franco's years was faced with pragmatism. Such attitudes allowed the ability to still influence the Spanish framework, diversify its investments, and actively participate in the late Spanish industrialization.

The real model changes were palpable after the Spanish adhesion to the EEC. Spanish capital has known an important success in activities towards consumer, with different actors and sectors.

Final transformation of the French investment model can be mostly considered a result of the trajectory described all over this piece of work and deals with experience accumulation concepts on the one hand, and trajectory dependence on the other, as well as *receptivity* in the host economy. In fact, this work contribution to the international investment theory is based on these two concepts in particular which have accompanied French FDI all through this paper. Firstly, it has been demonstrated that investment models depend on the market knowledge, as well as the experience derived from the interaction of foreign companies, market and local actors. The case of French banking is a prime example that illustrates this point.

Banking case is also useful to prove State receptivity evolution in a long-term period. Such receptivity is determined by local legislation and obeys the political moment but, above all, obey the level of competitiveness of local industry. In this case, Spanish development has generally depended on FDI and of French development in particular. Interactions with foreign capital have modeled Spanish protagonists from mere instrumental positions to partners or competitor's ones. This fact would demonstrate the multinational's central role in transferring experience and knowledge to their local interlocutors, as the Uppsala revision approach suggests. This learning is executed in a two-way sense. On the one hand, local partners can develop themselves until achieving being competitors in the national markets, and even cross frontiers, as it happened to Spanish banking. On the other hand, learning in a certain market can be useful for the multinational to answer back the experience in other markets, under work limits in case of retailing.

Other investigation contributions deal with aspects linked to the political investment model traced in the piece of work. According to motives beyond politics, French capital was implemented in Spain at the end of the 18th century. Factor's combination in both countries was far more related to such implementation, with clear French advantages, as Kojima works suggest. Responses to Spanish nationalism in the inward period and the early Franco years also come from the Spanish market knowledge and bank's central

position in the investment model. In this sense, we have completed one of the multinational models by Barlett and Ghoshal, with the incorporation of a banking component. We have likewise proved how French businessmen reacted in a period of scarcity, as Casson suggests. In our piece of work, we have discovered that such consequences came as a result of the accumulated experience in Spanish market. In other order, the industrials positions model's transformation towards productions close to the final consumer, has allowed us understand application limits of the Uppsala gradual approach in retail distribution.

Appendixes.

Top-20 French Firms in Spain, 1972

Firm	Established	Ownership Structure	Main activity	Sales (million pesetas)	Relative Position in the Spanish Ranking
F.A.S.A Renault	1954	100% Renault	Automobiles	12,015	11
S.A.F.E. Michelin	1931	100% Michelin	Tires	6,630	28
Citröen Hispania	1957	45% Citröen	Automobiles	4,367	45
Aluminio de Galicia	1961	Pechiney Spanish banks	Iron and Steel	3,007	68
S.A. Fibras Artificiales	1922	60% Rhône Poulenc Marsans and Panlanques families	Textiles	2,487	92
Danone S.A.	1929	100% Danone	Food processing	2,225	108
Cristalería Española	1905	90% Saint- Gobain, 10% Paraiso Family	Glass	2,110	114
SMM Peñarroya	1881	98.5% Rothschild family	Mining	1,406	180
Massanés y Grau	1958	70% Swiss and French shareholders	Food processing	1,345	190
Resinas Poliésteres S.A.	1962	40% Rhône-Poulenc	Plastics	1,336	192
S.E. Oxígeno	1909	64% Air Liquide	Chemicals	1,306	195
Vidrieras de Castilla	1920	90% Saint- Gobain, 10% Paraiso Family	Glass	1,258	207
Compañía Andaluza de Minas	1904	100% Mokta S.A.	Mining	868	315
Compañía General Española de Electricidad	1901	75% Compagnie des Lampes de Paris	Electrical Equipment	804	347
Vidriera Vilella, S.A.	1924	90% Saint- Gobain, 10% Paraiso Family	Glass	748	374
Cía de Fab. de Contadores y Mat. Ind. S.A.	1922	75.15% La Compagnie des Compteurs	Electrical Equipment	695	411
Ugiquímica, S.A.	1964	77% Pechiney-Ugine Kulhman.	Chemicals	600	488
SICE	1924	35% Alsthom	Electrical Equipment	585	496
Grafitos Eléctricos del Noroeste S.A.	1957	38.9% Pechiney-Ugine Kulhman. Marsans and Panlanques families	Iron and Steel	514	552
Tenería Moderna Franco-Española	1897	75% Several French shareholders	Textiles	556	556

Sources: Fomento de la Producción (1972) and authors' own elaboration

Top-20 French Firms in Spain, 2004

Spanish Firm	Established	Ownership Structure	Main activity	Sales (million euros)	Relative Position in the Spanish Ranking
CEPSA	1929	Total 48.3%; 28.2% Banco Santander	Petroleum	21,581	4
Altadis	1887	SEITA-Tabacalera merger in 1999 (50%)	Tobacco	12,852	9
Carrefour S.A	1972	87% Carrefour March family and other Spanish partners	Retailing	9,388	11
Renault España	1954	100% Renault	Automobiles	7,708	12
Dia	1979	100% Carrefour	Retailing (Discount)	7,443	13
Peugeot Citroën España	1957	100% Peugeot Citroën	Automobiles	4,378	16
Sociedad de Aguas de Barcelona	1919	66% Suez; 11.50% La Caixa	Public Utilities	4,145	23
Al Campo	1981	100% Auchan	Retailing	3,373	30
Saint Gobain Cristalería	1909	100% Saint Gobain	Glass	3,289	47
Michelin España-Portugal	1932	100% Michelin	Plastics	2,860	49
Valeo España	1954	100% Valeo	Automobiles (spare part)	2,677	73
Grupo Alstom	1923	Alstom 100%	Electric Equipment	1,571	74
Danone, S.A	1919	57.5% Danone Spanish families	Dairy Products	1,040	76
Total Spain	1964	100% Total	Petroleum	967	77
Supermercados Sabeco	1966	100% Auchan (since 1996)	Retailing	907	86
Schneider Electric España	1923	100% Schneider	Equipment goods	892	119
Leroy Merlin	1991	100% Auchan	Retailing (Specialized)	737	135
L'Oréal	1932	63% L'Oréal; 36.13% Dutch hedge fund OOMES, BV	Beauty	622	141
Alcatel España	1926	100% Alcatel	Telecom	591	160
Decathlon España	1992	100% Auchan	Retailing (Specialized)	544	171

Sources: D.U.N.S (2004), SABI (2004), *Actualidad Económica* (2004) and authors' own elaboration

APÉNDICE 1. ¿QUIÉN ES QUIÉN EN EL MODELO FRANCÉS DE INVERSIÓN EN ESPAÑA?

LA FORMACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN INTERNACIONAL EN ESPAÑA, C.1800- 1914.

Aguado, Alejandro (1874- 1942): conocido afrancesado que se había incorporado al ejército napoleónico durante la ocupación española, llegando al grado de coronel. Acabada la Guerra del Francés, fundó una casa de banca en París, con gran éxito siendo el banquero de Fernando VII que le concedió el título de Marqués de las Marismas, como premio por sus servicios financieros.

Bauer Landauer, Ignacio (1827- 1895): nacido en Budapest, se incorpora a la agencia madrileña de Daniel Weisweiller (véase Weisweiller, Daniel) por la enfermedad de este. Principal responsable del cambio de los negocios de la familia Rothschild hacia inversiones industriales, como fueron MZA y Peñarroya. Le sucedió su hijo Gustavo Bauer Morpurgo (1865- 1916), y a éste le siguieron sus nietos Alfredo e Ignacio Bauer y Landauer.

De Cabarrús, Francisco (1752- 1810): hijo de un negociante de Bayona, se trasladó por primera vez a España en 1770 para completar su formación como negociante en Zaragoza. Sus la amistad de Gaspar Melchor de Jovellanos le permitió realizar la idea de emitir vales reales para hacer frente a los gastos de la guerra con Reino Unido (1779-1783), y de crear, en 1782, el Banco de San Carlos. En 1789 Carlos IV le otorgó el título de conde de Cabarrús. Otras realizaciones menos conocidas de Cabarrús son la Compañía de Comercio de Filipinas e inició el Canal de Cabarrús, hoy en día Canal de Isabel II. Murió en 1810 en Sevilla como ministro de Finanzas de José I Bonaparte.

Delahante, Adrien: responsable de la creación de Paribas tras la fusión del Banco de París con el de los Países Bajos. Lideró la apuesta de Paribas por competir con los Rotschchild en el mercado de prestamistas español del siglo XIX.

Germain, Henri (1824- 1905): fundador del CL en 1863. Su banco abrió su sucursal en Madrid en 1874. Tras la crisis mundial de 1882 fue el responsable de la llamada doctrina "Henri Germain" por la que las decisiones de la banca francesa se tomaban desde la cautela. Precursor del CL en España como banco para empresas francesas en el país.

Péireire Émile (1800-1875) e Isaac (1806-1880): banqueros de origen judíos seguidores del *saintsimonismo*. Fundadores del *Crédit Mobilier* (CM) y del Crédito Mobiliario Español (CME). Genuinos representantes del modelo francés de inversión. Sus realizaciones más importantes fueron, aparte del CME, Norte, Gas Madrid y la compañía de seguros La Unión.

Péireire, Eugène (1831-1908): se unió posteriormente al negocio y se hizo cargo de la gestión de lo que quedaba del CM y del CME. Fue el principal responsable de la refundación del CME en Banesto.

Villars, Lucien: director de Paribas entre 1892 y 1900, había sido secretario del Banco desde 1869, cuando aún se denominaba Banco de París. Especialmente interesado por los negocios de la entidad en Rusia y España, fue el principal responsable del crédito que permitió el nacimiento del Banco Hipotecario de España. Asimismo, lideró la negociación con el CME para la creación de Banesto.

Weisweiller, Daniel (1814- 1892): En 1834 se instala en Madrid como representante de la rama francesa de la Casa Rothschild en España, dirigida entonces por James de Rothschild. Principal responsable de la especialización de la Casa como prestamista de la Hacienda española en el siglo XIX y hombre de confianza que velaba sobre los negocios de Almadén y el arriendo del monopolio del tabaco. En 1864, se asoció con Bauer (véase Bauer Landauer, Ignacio), operando como “Weisweiller & Bauer” hasta 1894 y finalmente como “Bauer & Co.” desde 1914 hasta 1935.

EL MODELO HEREDADO EN LA ERA DE LA DIPLOMACIA INDUSTRIAL, 1914- 1936.

Bauer Landauer, Alfredo (1891- 1956): fue un prócer de la vida social y económica capitalina, el hombre mejor informado de su época y una de las grandes personalidades de la España de entre- siglos. En la década de los treinta, intenta salvar la empresa fundada por su hermano Ignacio, la CIAP, Compañía Ibero Americana de Publicaciones, insólita aventura que acabaría llevando a la familia a la ruina. Uno de los símbolos que puede explicar la percepción subjetiva de retroceso en la IED francesa en España.

Camurat, Émile: director de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid en la década de los treinta del siglo pasado, fue uno de los hombres fuertes de la *Compagnie Générale d'Électricité*, filial de la *General Electric*. Fue directo general de SICE y posteriormente de GEATHOM. Es uno de los símbolos del inicio de reconversión del capital francés en el periodo de Entreguerras.

Cocagne, Léon (c.1848- 1924): hombre fuerte de Paribas en España. Subgobernador del Banco Hipotecario y vice- presidente de Banesto desde su creación en 1902. Nombrado director general del Banesto en 1907. Presidente de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid desde 1903 hasta su muerte. Genuino representante de directivo francés que asumía un enorme poder de gestión. Estuvo presente en los consejos de administración de empresas asociadas al capital francés como UEE, Gas Madrid, Altos Hornos de Vizcaya, Norte, entre otras.

LA ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS REGLAS DEL JUEGO EN ESPAÑA, 1936- 1959.

Abelló Pascual, Juan (1885- 1983): Presidente de la Cámara de Comercio de Madrid entre 1944 y 1967. Interlocutor de De Villiers en la década de los cincuenta y de los sesenta (véase De Villiers, Georges). Antes de crear Laboratorios Abelló, se había dedicado a la enseñanza dando clase en el Liceo Francés de Madrid, entre otros.

Blanchard, André (1883- 1981): presidente de la *Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine* de 1945 a 1961. Como ocurrió con René Navarre (véase Navarre, René), su amistad con Juan Antonio Suanzes permitió que algunas empresas francesas de petróleo pudiesen negociar con el Instituto Nacional de Industria.

De Margerie, Bernard (1912- 1991): primo hermano de Roland (véase De Margerie, Roland), fue el creador de los COFACE y trabajó durante más de treinta años en el departamento internacional de Paribas (1948- 1980), dirigiéndolo con éxito los últimos veinte. Era, asimismo, presidente de la Cámara de Comercio Franco Española en el

momento de la gestación del Protocolo Financiero de 1953. Vivió en España como administrador de la Unión Española de Explosivos- Río Tinto, Compañía Española de Financiación, S.A. (CEFISA, *joint-venture* entre el Urquijo y el Paribas) y como director de la delegación española de la *Banque Franco-Italienne pour l'Amérique du Sud* (Sudameris).

De Margerie, Roland (1899- 1990): de larga tradición diplomática, fue uno de los principales defensores de la reconciliación posbélica con Alemania. Había trabajado para Paribas antes de la Segunda Guerra Mundial en el departamento de Internacional. Durante los años cuarenta y cincuenta del siglo pasado, acompañó a muchas de las misiones exploratorias industriales francesas a España, como representante del Gobierno. Defendió en la ONU la entrada de España en los distintos organismos internacionales desde 1948. Embajador de Francia en España de 1959 a 1962. Interlocutor con el gobierno español en la implantación de los planes de desarrollo en los años sesenta del siglo pasado.

De Villiers, Georges (1899- 1982): primer presidente de la patronal francesa, *Conseil National du Patronat Français*, desde 1946 a 1966, es uno de los responsables de las iniciativas privadas en España tras la reapertura de la frontera en 1948. Su actividad, junto con Juan Abelló Pascual (véase Abelló Pascual, Juan) de la Cámara de Comercio de Madrid, permitió la creación de redes de información y negocio como el Comité de Enlace Franco-Español (1950). Participó en la génesis del Protocolo Financiero de 1953.

González Bueno, Pedro (1896- 1985): ministro de Acción y Organización Sindical del primer Gobierno de Franco (1938- 1939), mantiene muy buena relación con Juan Antonio Suanzes. Tras la reapertura de la frontera mantiene una importante relación con el capital francés. Como consejero de RENFE impulsa la Ley de Ayuda del estado para la Ejecución del Plan de Electrificación de Ferrocarriles (1946), que será uno de los gérmenes del Protocolo Financiero de 1953. Asimismo, fue el primer presidente de Citroën Hispania a partir de 1957 y el interlocutor de ALSTHOM en SICE, siendo su presidente en la década de los sesenta.

Lladó y Sánchez Blanco, Juan (1907- 1982): consejero delegado del Banco Urquijo desde 1944, fue el verdadero artífice del llamado Pacto de las Jarillas que unía los intereses del Urquijo con el del Banco Hispano- Americano. Fue el artífice junto a René Martin (Paribas) del Protocolo financiero de 1953. Principal consejero de Paribas en sus negocios en España a partir de la reapertura de la frontera de 1948. CEFISA y UNIFIBAN son unos de sus logros financieros más importantes.

Navarre, René (1912- 1987): Creador del *Institut Français du Pétrole* en 1944. Su amistad con Juan Antonio Suanzes permitió que algunas empresas francesas de petróleo pudiesen negociar con el Instituto Nacional de Industria.

Péretti de la Roca, Emmanuel, conde de (1870- 1958): Embajador de Francia en España en la década de los veinte del siglo pasado. Encarna al empresario francés en situaciones de inestabilidad política en España. En los años treinta, se había reconvertido en un hombre de negocios interesado en el sector eléctrico (era presidente del Consejo de Administración de la sociedad *Électricité de Beyrouth*). Creó el *Consortium Industriel et Commercial pour l'Espagne*, en marzo de 1938, para intentar influir en las autoridades franquistas, con poco éxito.

Pinay, Antoine (1891- 1994): fue ministro de Asuntos Económicos (1948-49), de Obras Públicas (1950-52), primer ministro (1952) y ministro de Asuntos Exteriores (1955-56) y de

Hacienda y Economía (1958-59, 1960). Hispanista confeso, se le ha vinculado al *Opus Dei*. Fue uno de los principales valedores del Protocolo Financiero de 1953.

Pinglé, Jacques: director de *Amitié Franco Espagnole*, revista publicada en París, para fomentar las buenas relaciones entre Francia y España. En sus inicios, en 1955, fue auspiciada por el Instituto de Cultura Hispánica y por la Dirección General de Relaciones Culturales. Con buenas relaciones con Pinay (véase Pinay, Antoine), también relacionado con el *Opus Dei*, participó en las negociaciones para el Protocolo Financiero de 1953 y fue interlocutor ante Juan Antonio Suanzes en las negociaciones de varias compañías francesas en materia de petróleo.

INTERESES FRANCESES EN LA ESPAÑA DE LA PLANIFICACIÓN, 1959-1975.

Dollberg, Jean Pierre: consultor de la compañía del grupo *Printemps- PRISUNIC, Paul Planus*. Vino de misión a España para asesorar a SIMAGO en 1960. Su trabajo le permitió tomar las riendas de la compañía desde entonces. Principal introductor de la gran distribución moderna en España, tanto en las tiendas populares como en los hipermercados. Fue presidente de SIMAGO hasta 1986.

De Fouchier, Jacques: creador de la *Compagnie Bancaire* y del *Crédit à l'Équipement Électroménager* en 1953. Trató de repetir esa experiencia financiera en España con la Unión Española de Financiación (UNIFIBAN) a partir de 1965 con resultados discretos. Fue presidente de Paribas de 1969 a 1978.

Verret, Alexandre (1889- 1963): presidente de *Charbonnages de France* y principal animador de SOFREMINES en la década de los cincuenta y principios de los sesenta del siglo XX. Principal responsable del acercamiento de la consultora francesa al entorno del INI. Muerto en accidente de tráfico en 1963.

LA CONSOLIDACIÓN DE UN MODELO DE INVERSIÓN FRANCÉS, 1973-2006.

Campo, Javier (1961-): director general de DIA desde 1986, ha sido uno de los responsables del crecimiento nacional e internacional de la empresa. Genuino representante del modelo *Promodès* donde las filiales extranjeras gozaban de mucha independencia con respecto a la matriz. Tras la fusión con Carrefour, ha sido responsable de la rama mundial de *hard- discount* del grupo así como miembro del directorio del grupo hasta 2005.

De Margerie, Emmanuel (1924- 1991): hijo de Roland, fue embajador de Francia en España entre 1977 y 1981, culminó su carrera diplomática como embajador en Estados Unidos (1984- 1989). Había trabajado en el Servicio de Estudios de Paribas en la década de los 60. Fue uno de los interlocutores de la banca francesa en España en la época de la liberalización bancaria a finales de los setenta y principios de los ochenta del siglo pasado.

Defforey, Denis (1925- 2006) y Jacques (1928-): fundadores de Carrefour junto a Marcel Fournier (véase Fournier, Marcel) de Carrefour en 1961. Dennis fue el "arquitecto" del modelo de gestión de Carrefour en los años sesenta y setenta del siglo XX. Jacques era muy valorado en la empresa por sus contactos políticos en Francia.

Fournier, Marcel (1914- 1985): fundador de Carrefour en 1961, junto a Denis y Jacques Defforey (véase Defforey, Denis y Jacques). Fue quien apostó por la internacionalización del grupo en Brasil y España.

Guida, Umberto: en el grupo *Promodès* desde 1971 para hacerse cargo de la rama de hipermercados. El hecho de que supiera hablar español parece que determinó la elección de España como uno de los destinos del grupo en el extranjero.

Halley, Paul- Louis (1934- 2003): creador de *Promodès* en 1961, junto con su padre y su hermano, reuniendo varias empresas mayoristas de la región de Normandía. Ferviente defensor del multiformato y de la internacionalización de su empresa, eligió España como uno de los primeros destinos de *Promodès* en el extranjero en 1976. Máximo accionista de la empresa Carrefour, resultante de la fusión entre *Promodès* y Carrefour en 1999, murió en un accidente de avión en 2003.

Lepoutre, Francis (1948-): fue el hombre de los Mulliez (véase Mulliez, Gérard) en España. Consiguió el primer emplazamiento de un Alcampo en Utebo (Zaragoza) en 1981. Fiel representante de la cultura corporativa del grupo *Auchan*, ha pasado por todos los puestos posibles en el mundo hispano de la empresa: presidente de Alcampo S.A. (1999 - 2007), consejero delegado y miembro del consejo durante 28 años (1979 - 2007), presidente de *Auchan* Argentina (1998 - 2006), presidente de *Auchan* Méjico (1999 - 2004) y presidente de *Pao de Azucar* (*Auchan* Portugal) de 1996 hasta 2007. También ha dirigido la expansión de supermercados SABECO.

Merry del Val, Alfonso (1952-): representante de *Promodès* en España desde su primera implantación en 1976 en Valencia. Junto a Umberto Guida (véase Guida, Umberto) fue uno de los responsables de las elecciones estratégicas de *Promodès* en España. Fue uno de los responsables de la fusión con Carrefour en España.

Moussa, Pierre (1922-): director general de Paribas de 1969 a 1976 por la intervención de Jacques de Fouchier, vice-presidente del banco de 1976 a 1978 y presidente del grupo hasta 1983. Fue el máximo dirigente de Paribas en el momento de su desembarque físico en España en 1979.

Mulliez, Gérard (1931-): fundador de *Auchan* en 1961 y responsable de su internacionalización pausada y prudente. Como Halley, Fournier y los Defforey, fue seguidor de los preceptos de Bernardo Trujillo a finales de los cincuenta.

APÉNDICE 2. COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON FRANCIA, GRAN BRETAÑA, ALEMANIA Y ESTADOS UNIDOS.

Gráfico 1. Importaciones españolas de Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos (en porcentaje), 1880- 2006.

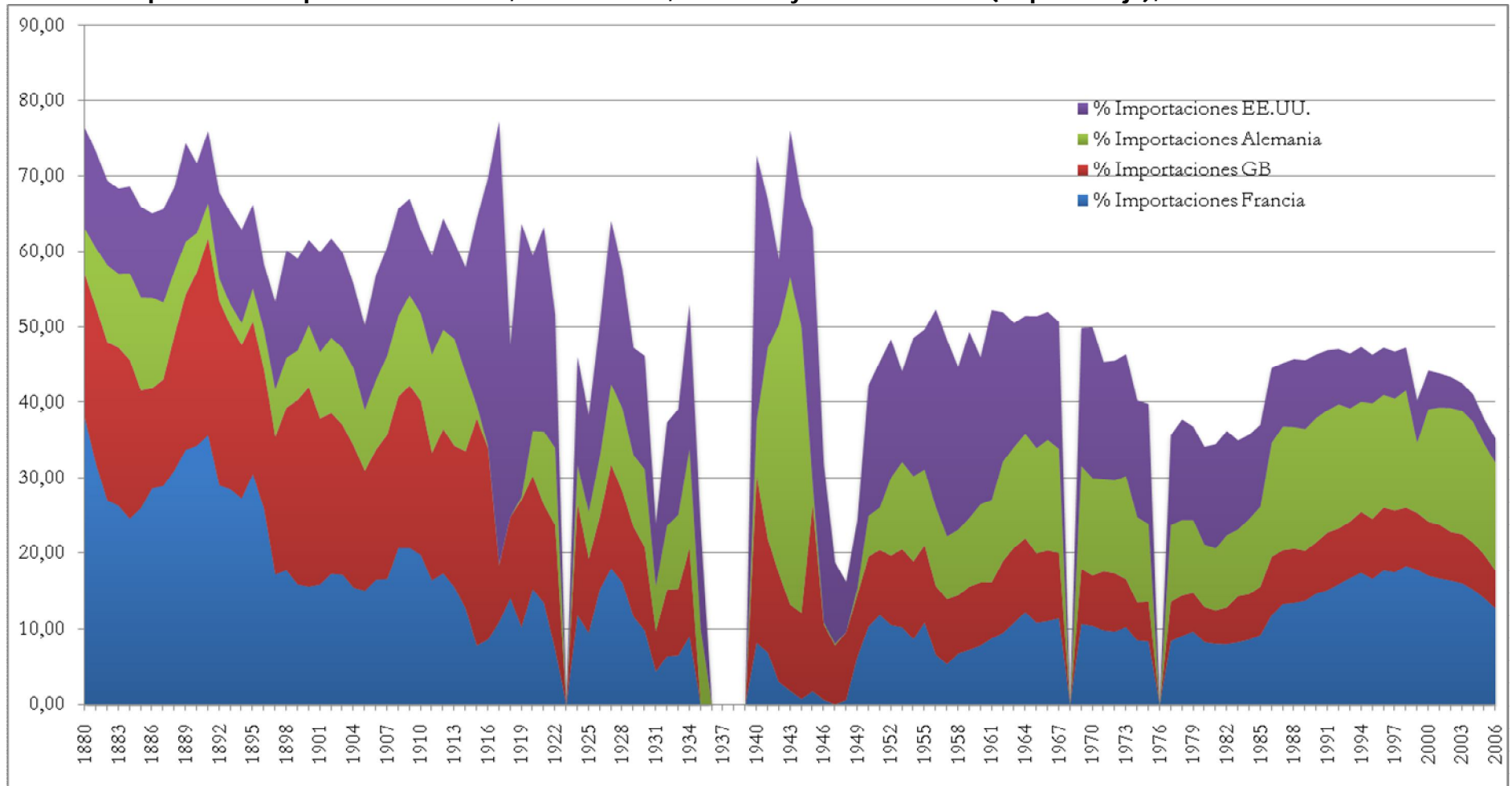


Gráfico 2. Exportaciones españolas de Francia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos (en porcentaje), 1880- 2006.

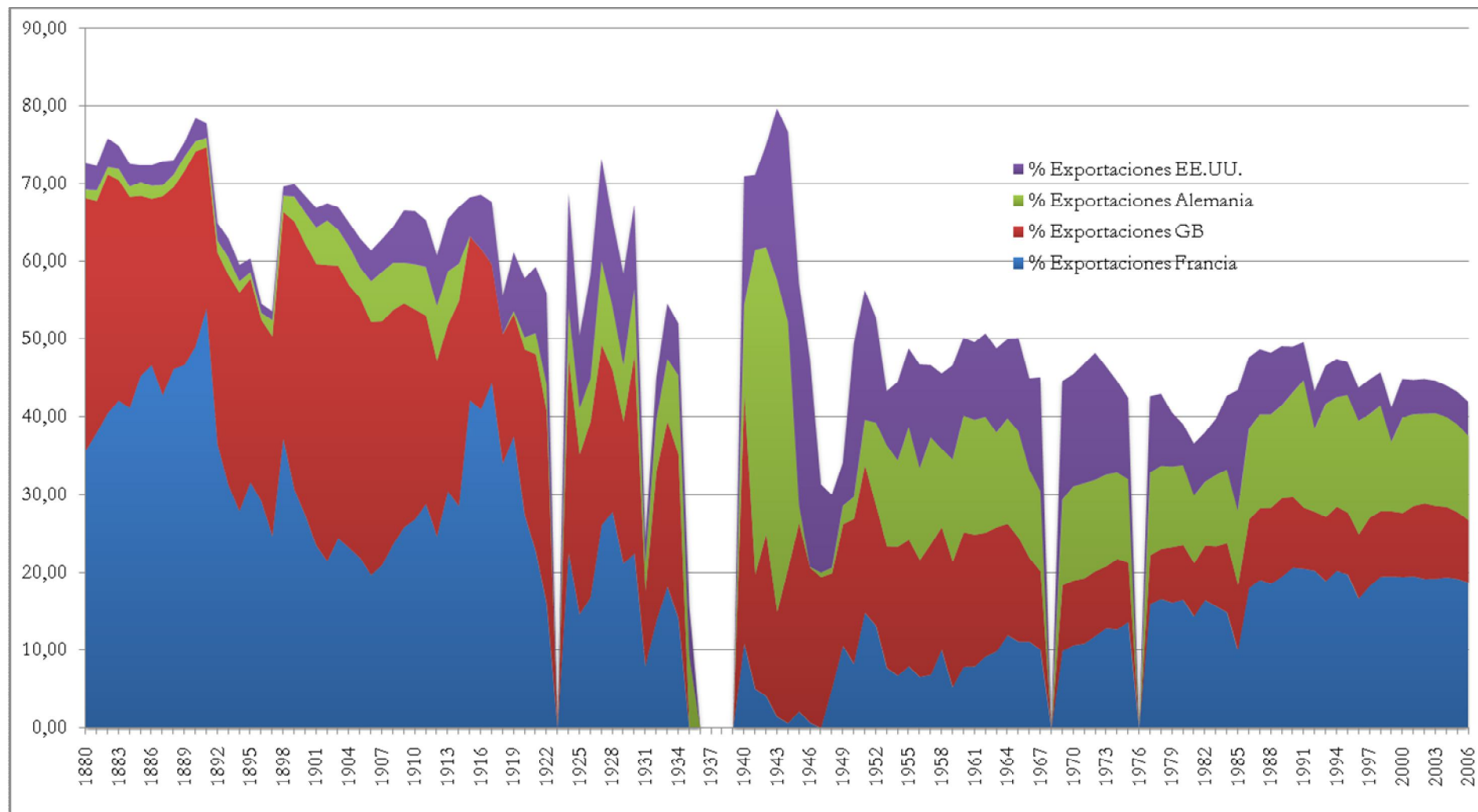
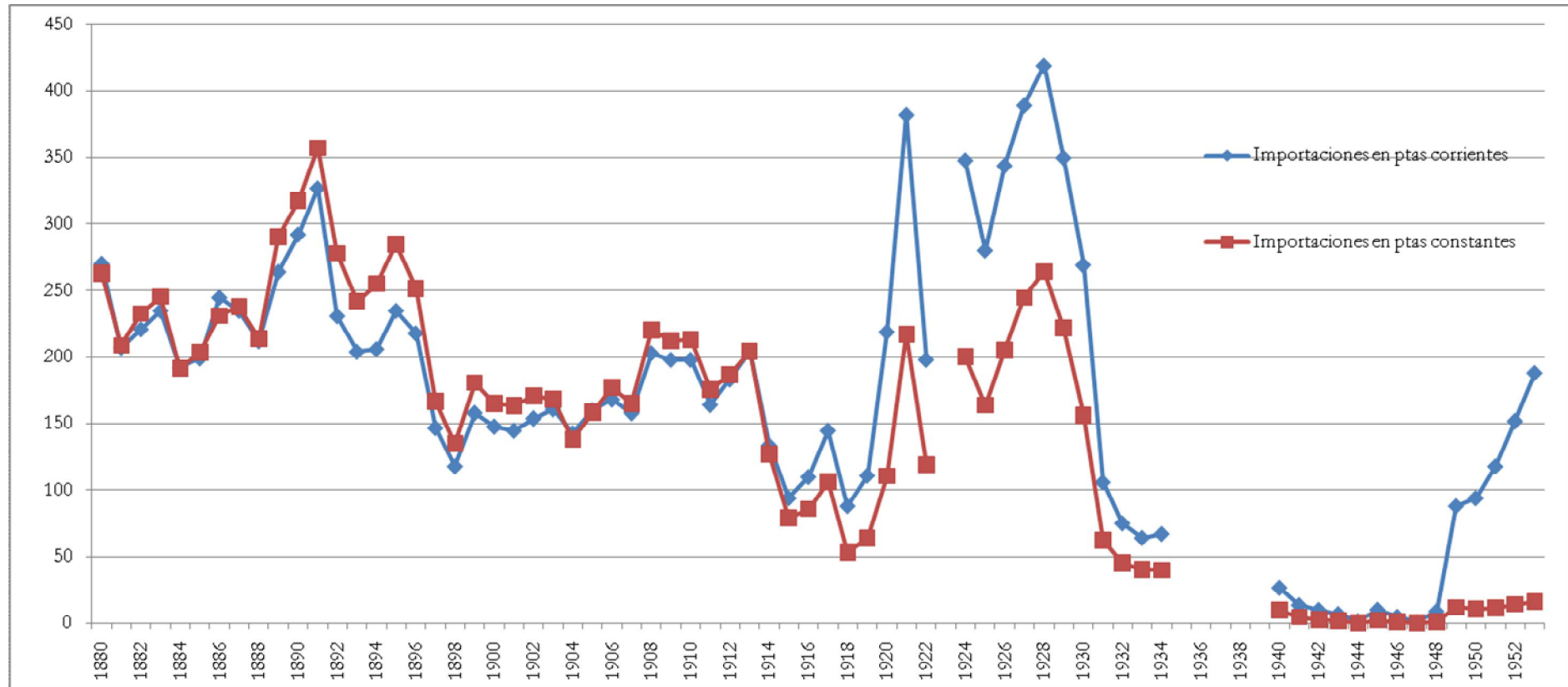
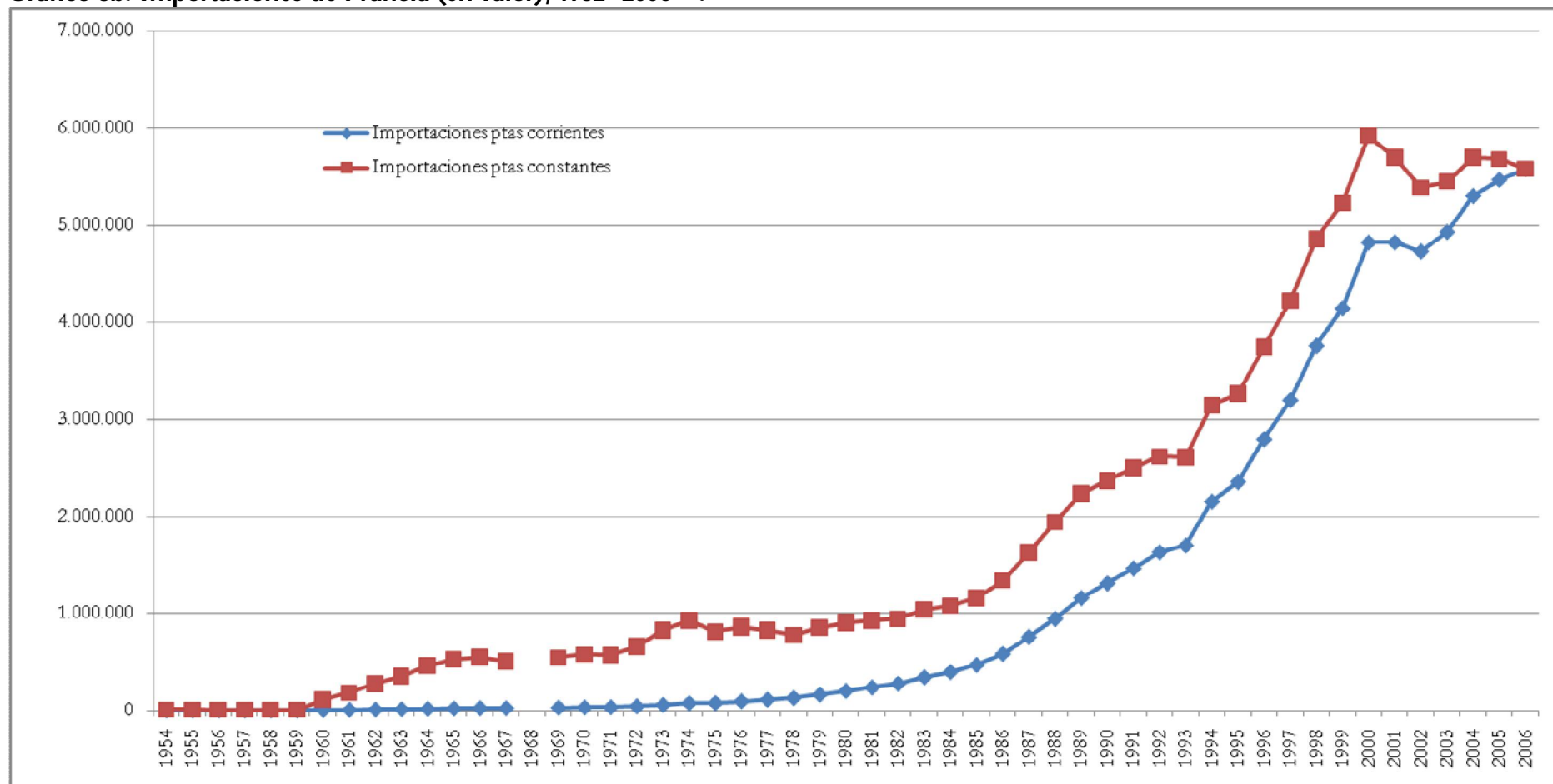


Gráfico 3a. Importaciones de Francia (en valor), 1880- 1953¹²³⁰.



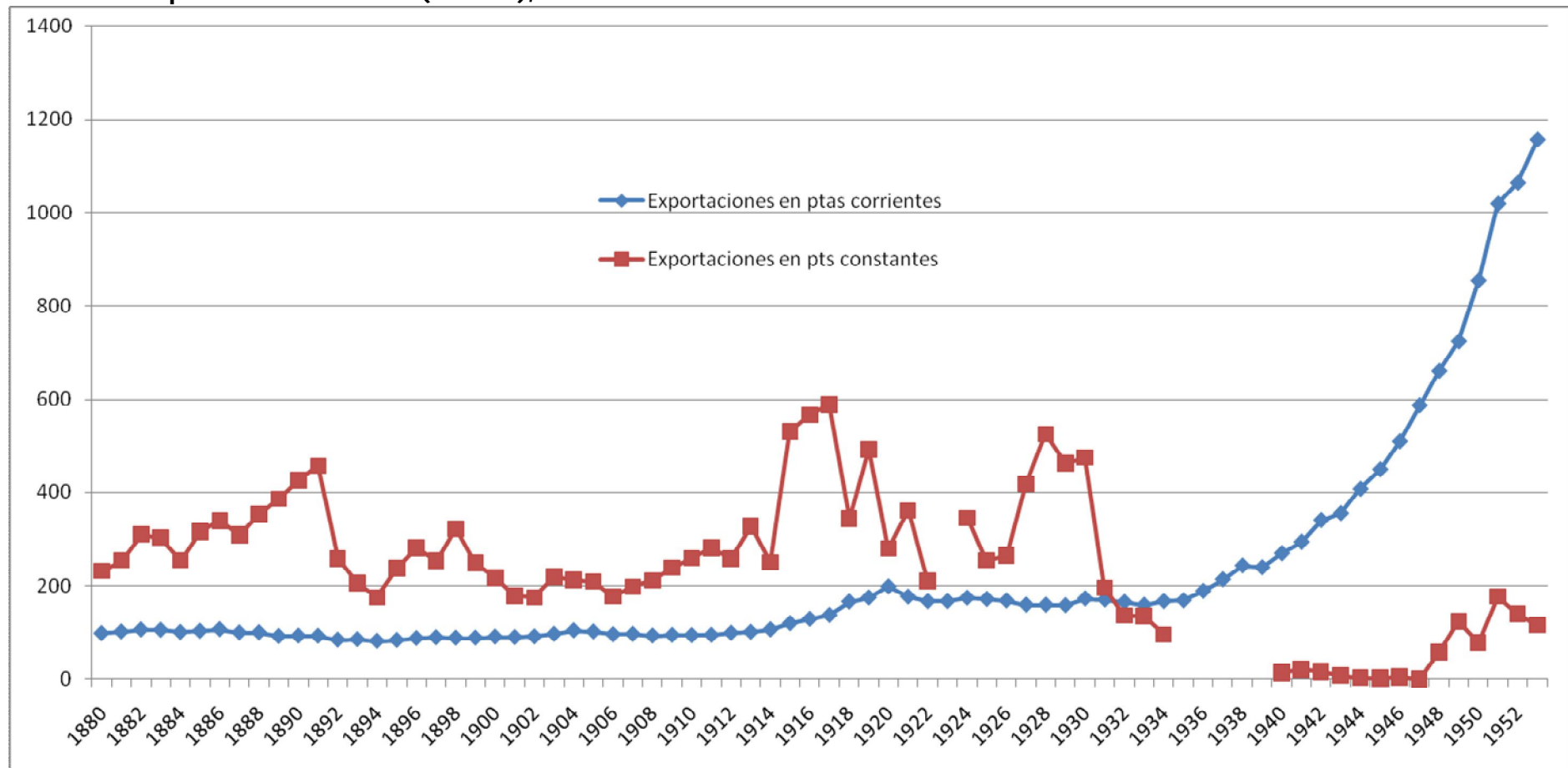
¹²³⁰ La serie en pesetas constantes se realizó con el Índice de Precios de Prados de la Escosura (2003), 1913= base 100.

Gráfico 3b. Importaciones de Francia (en valor), 1952- 2006¹²³¹.



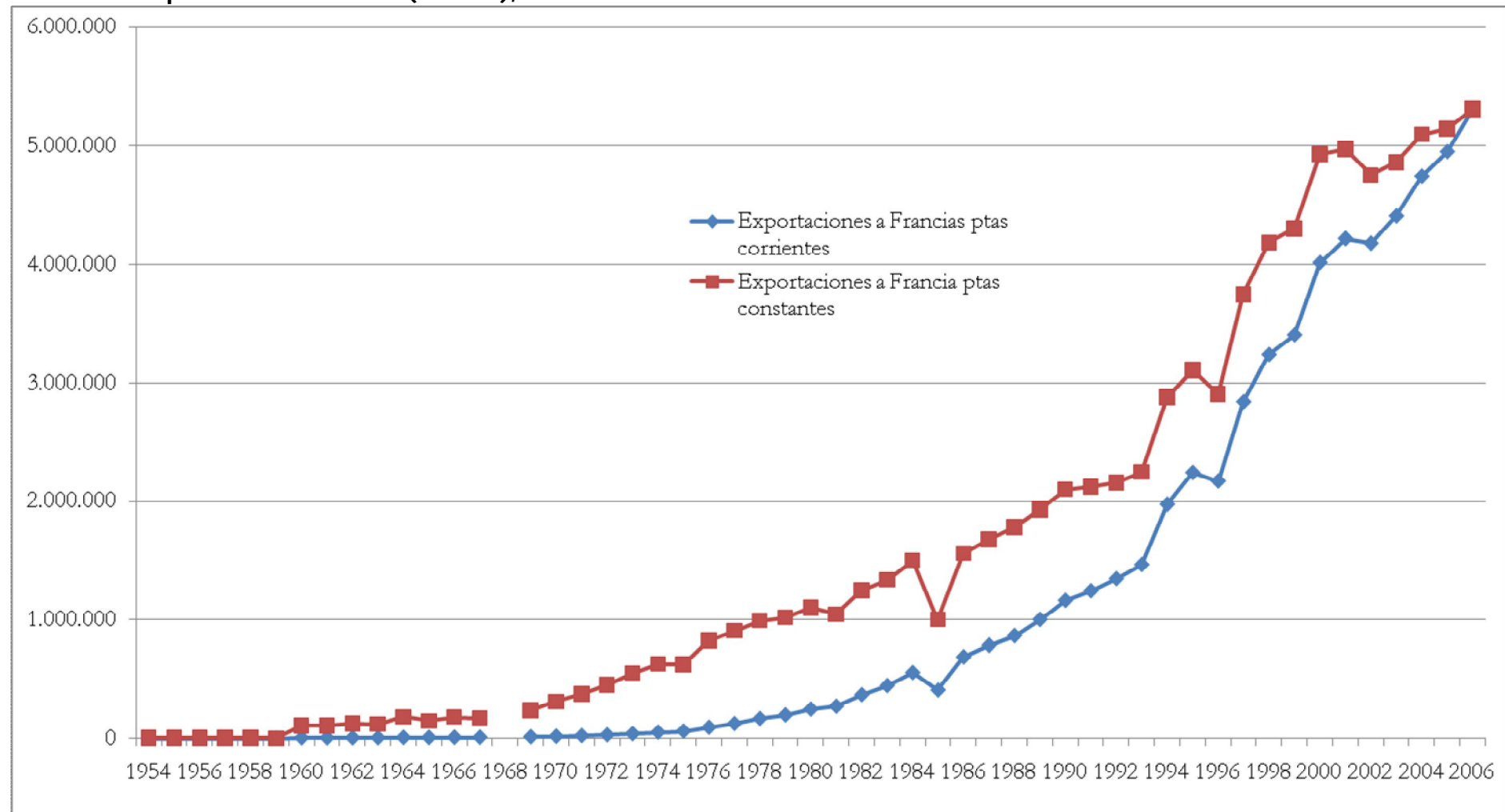
¹²³¹ La serie en pesetas constantes se realizó con datos del Instituto Nacional de Estadística, 2006= base 100.

Gráfico 4a. Exportaciones a Francia (en valor), 1880- 1953¹²³².



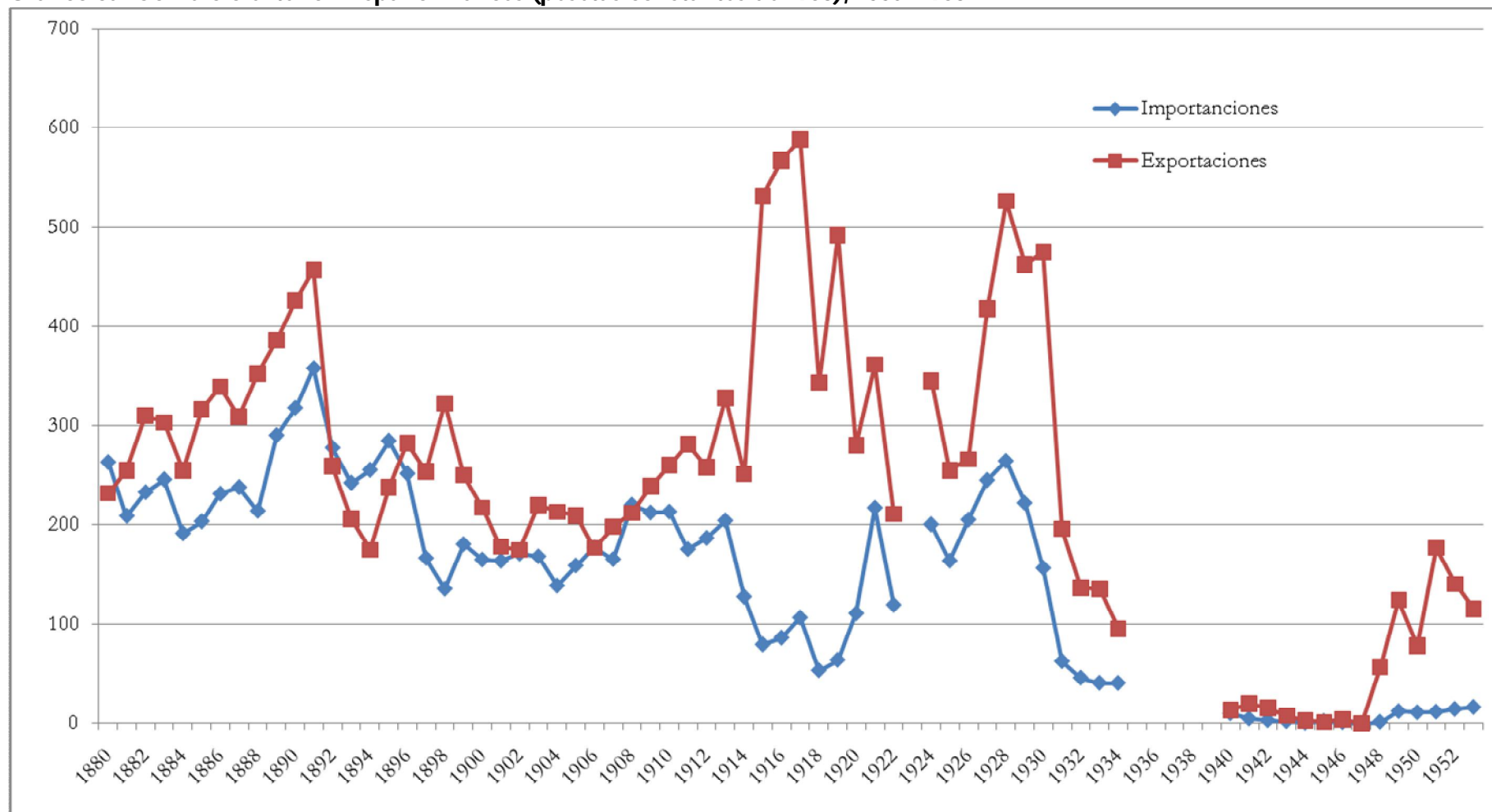
¹²³² La serie en pesetas constantes se realizó con el Índice de Precios de Prados de la Escosura (2003), 1913= base 100.

Gráfico 4b. Exportaciones a Francia (en valor), 1952- 2006¹²³³.



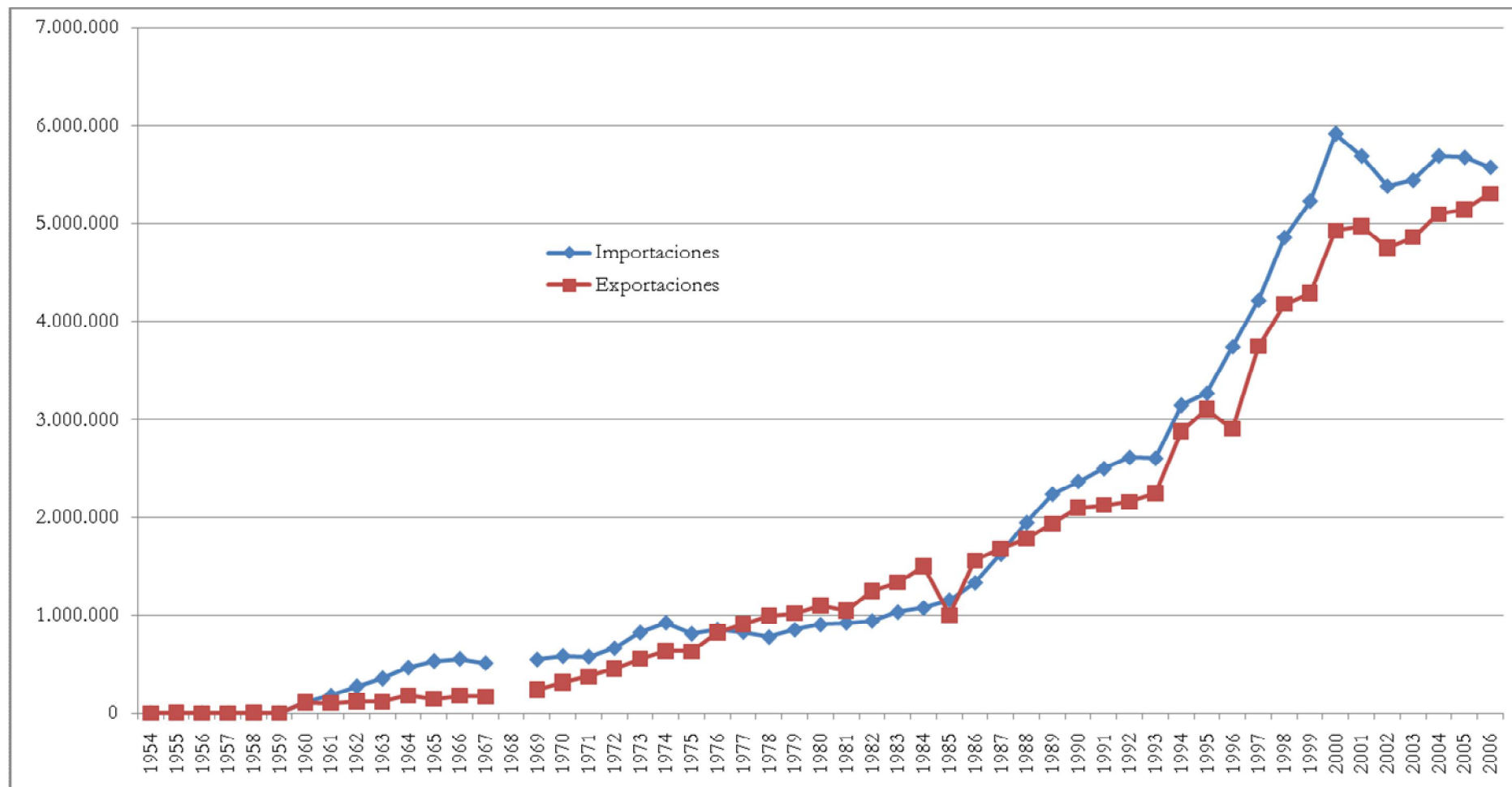
¹²³³ La serie en pesetas constantes se realizó con datos del Instituto Nacional de Estadística, 2006= base 100.

Gráfico 5a. Comercio exterior hispano- francés (pesetas constantes de 1953), 1880- 1953¹²³⁴.



¹²³⁴ La serie en pesetas constantes se realizó con el Índice de Precios de Prados de la Escosura (2003), 1913= base 100.

Gráfico 5b. Comercio exterior hispano- francés (pesetas constantes de 2006), 1954-2006¹²³⁵.



¹²³⁵ La serie en pesetas constantes se realizó con datos del Instituto Nacional de Estadística, 2006= base 100.

Comercio exterior de España con Alemania, Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos (en millones de pesetas corrientes y porcentajes), 1880- 2006.

	Alemania				Estados Unidos				Francia				Gran Bretaña				Totales	
Años	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X
1880	43	6,04	7	1,08	95	13,34	22	3,38	270	37,92	232	35,69	135	18,96	211	32,46	712	650
1881	51	7,83	9	1,34	83	12,75	21	3,13	207	31,80	255	38,00	135	20,74	200	29,81	651	671
1882	83	10,16	7	0,92	92	11,26	28	3,66	221	27,05	310	40,52	171	20,93	235	30,72	817	765
1883	87	9,74	10	1,39	101	11,31	21	2,92	235	26,32	303	42,14	187	20,94	204	28,37	893	719
1884	89	11,41	8	1,29	90	11,54	18	2,91	192	24,62	255	41,20	164	21,03	168	27,14	780	619
1885	95	12,42	12	1,72	91	11,90	15	2,15	199	26,01	316	45,27	119	15,56	162	23,21	765	698
1886	103	12,05	12	1,65	95	11,11	19	2,61	245	28,65	339	46,63	113	13,22	156	21,46	855	727
1887	83	10,23	10	1,39	100	12,33	22	3,05	235	28,98	309	42,80	114	14,06	185	25,62	811	722
1888	58	8,49	12	1,57	76	11,13	14	1,83	212	31,04	352	46,13	122	17,86	179	23,46	683	763
1889	54	6,91	15	1,81	102	13,04	15	1,81	264	33,76	386	46,67	161	20,59	207	25,03	782	827
1890	44	5,17	11	1,27	79	9,28	25	2,88	292	34,31	426	49,08	195	22,91	218	25,12	851	868
1891	43	4,69	10	1,18	87	9,50	15	1,77	327	35,70	457	53,96	238	25,98	176	20,78	916	847
1892	23	2,89	11	1,55	91	11,45	16	2,26	231	29,06	259	36,53	194	24,40	174	24,54	795	709
1893	20	2,80	14	2,12	87	12,17	16	2,42	204	28,53	206	31,21	155	21,68	179	27,12	715	660
1894	22	2,92	9	1,43	93	12,33	13	2,07	206	27,32	175	27,87	153	20,29	177	28,18	754	628
1895	34	4,42	6	0,80	85	11,05	13	1,72	235	30,56	238	31,56	155	20,16	198	26,26	769	754
1896	44	5,23	9	0,93	73	8,67	11	1,14	218	25,89	282	29,13	155	18,41	226	23,35	842	968
1897	53	6,23	21	2,04	99	11,63	12	1,17	147	17,27	254	24,71	155	18,21	264	25,68	851	1.028
1898	44	6,65	18	2,08	94	14,20	10	1,16	118	17,82	322	37,23	142	21,45	252	29,13	662	865
1899	65	6,57	26	3,19	120	12,12	13	1,60	158	15,96	250	30,67	241	24,34	281	34,48	990	815
1900	78	8,25	32	4,03	106	11,22	17	2,14	148	15,66	217	27,33	249	26,35	277	34,89	945	794
1901	80	8,80	35	4,62	120	13,20	19	2,51	145	15,95	178	23,51	199	21,89	274	36,20	909	757
1902	89	10,03	46	5,65	116	13,08	18	2,21	154	17,36	175	21,50	188	21,20	310	38,08	887	814
1903	95	10,17	41	4,55	118	12,63	26	2,89	161	17,24	220	24,42	185	19,81	316	35,07	934	901

	Alemania				Estados Unidos				Francia				Gran Bretaña				Totales	
Años	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X
1904	94	10,21	45	4,90	102	11,07	28	3,05	143	15,53	213	23,20	173	18,78	310	33,77	921	918
1905	85	8,03	37	3,88	119	11,24	35	3,67	160	15,11	209	21,91	168	15,86	319	33,44	1.059	954
1906	93	9,16	47	5,23	141	13,89	35	3,90	168	16,55	177	19,71	175	17,24	292	32,52	1.015	898
1907	99	10,44	60	6,36	136	14,35	39	4,13	158	16,67	198	20,97	181	19,09	296	31,36	948	944
1908	106	10,79	54	6,03	139	14,15	41	4,58	203	20,67	212	23,66	197	20,06	270	30,13	982	896
1909	115	12,02	48	5,18	122	12,75	62	6,70	198	20,69	239	25,81	206	21,53	267	28,83	957	926
1910	116	11,60	56	5,77	110	11,00	66	6,80	198	19,80	260	26,78	204	20,40	263	27,09	1.000	971
1911	129	12,96	61	6,25	130	13,07	58	5,94	164	16,48	281	28,79	168	16,88	237	24,28	995	976
1912	138	13,12	74	7,07	155	14,73	67	6,41	183	17,40	258	24,67	201	19,11	236	22,56	1.052	1.046
1913	185	14,13	74	6,86	167	12,76	72	6,67	204	15,58	328	30,40	245	18,72	232	21,50	1.309	1.079
1914	108	10,28	42	4,77	147	13,99	64	7,26	134	12,75	251	28,49	219	20,84	233	26,45	1.051	881
1915	21	1,74	0	0,00	298	24,69	63	5,01	94	7,79	531	42,21	363	30,07	264	20,99	1.207	1.258
1916	3	0,23	0	0,00	454	35,44	96	6,94	110	8,59	567	41,00	326	25,45	285	20,61	1.281	1.383
1917	1	0,08	0	0,00	777	58,60	106	8,00	145	10,94	588	44,38	100	7,54	202	15,25	1.326	1.325
1918	0	0,00	0	0,00	142	22,76	50	4,96	88	14,10	343	33,99	67	10,74	168	16,65	624	1.009
1919	4	0,37	5	0,38	392	36,16	98	7,48	111	10,24	492	37,53	183	16,88	206	15,71	1.084	1.311
1920	86	6,01	16	1,56	331	23,13	78	7,61	219	15,30	280	27,32	214	14,95	219	21,37	1.431	1.025
1921	276	9,73	43	2,71	767	27,05	135	8,52	382	13,47	361	22,78	368	12,98	401	25,30	2.836	1.585
1922	279	10,26	45	3,41	481	17,69	156	11,83	198	7,28	211	16,00	448	16,48	326	24,72	2.719	1.319
1923																		
1924	149	5,07	99	6,48	422	14,36	225	14,74	348	11,84	345	22,60	435	14,80	381	24,95	2.939	1.527
1925	183	6,21	104	5,95	376	12,76	163	9,33	280	9,50	255	14,59	289	9,81	360	20,60	2.947	1.748
1926	180	8,00	86	5,43	397	17,65	212	13,38	344	15,30	266	16,79	216	9,60	359	22,66	2.249	1.584
1927	229	10,64	173	10,78	466	21,64	211	13,15	389	18,07	418	26,04	295	13,70	373	23,24	2.153	1.605
1928	284	10,99	157	8,28	476	18,41	211	11,13	419	16,21	526	27,76	311	12,03	345	18,21	2.585	1.895
1929	287	9,55	157	7,19	426	14,18	257	11,77	350	11,65	462	21,16	356	11,85	399	18,28	3.004	2.183
1930	283	10,34	181	8,57	411	15,02	227	10,75	269	9,83	475	22,49	301	11,00	538	25,47	2.737	2.112

	Alemania				Estados Unidos				Francia				Gran Bretaña				Totales	
Años	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X
1931	146	5,97	87	3,54	201	8,21	73	2,97	106	4,33	196	7,98	132	5,39	237	9,65	2.447	2.456
1932	99	8,43	66	6,67	161	13,70	52	5,25	75	6,38	136	13,74	104	8,85	191	19,29	1.175	990
1933	96	9,77	59	7,95	137	13,94	53	7,14	64	6,51	135	18,19	87	8,85	158	21,29	983	742
1934	98	13,15	68	10,10	143	19,19	45	6,69	67	8,99	95	14,12	87	11,68	142	21,10	745	673
1935	86	9,99	57	9,31	116	13,47	39	6,37									861	612
1936																		
1937																		
1938																		
1939																		
1940	24	7,26	14	11,45	116	35,23	20	16,54	27	8,13	13	10,85	73	22,14	39	32,10	331	122
1941	51	25,43	161	41,65	39	19,57	37	9,69	14	6,88	20	5,08	30	14,98	57	14,70	201	387
1942	116	33,02	137	36,82	30	8,50	49	13,14	10	2,89	15	4,13	51	14,43	78	20,84	351	372
1943	171	43,29	226	42,75	77	19,45	116	21,90	7	1,79	8	1,45	45	11,47	71	13,49	395	529
1944	81	37,88	152	31,62	37	17,12	117	24,44	2	0,77	3	0,61	24	11,40	96	19,96	214	481
1945	17	2,90	2	2,35	198	33,81	19	28,48	10	1,75	1	2,16	145	24,68	16	24,20	586	68
1946	2	0,26	1	0,12	162	20,96	159	26,68	5	0,65	4	0,67	77	9,96	119	19,97	773	596
1947	2	0,20	4	0,60	107	10,85	75	11,30	1	0,10	0	0,00	76	7,71	129	19,43	986	664
1948	0	0,02	8	0,72	96	6,67	104	9,34	9	0,63	57	5,12	129	8,96	165	14,81	1.440	1.114
1949	12	0,86	28	2,38	125	8,93	65	5,53	88	6,29	124	10,54	116	8,29	184	15,65	1.399	1.176
1950	49	5,40	27	2,85	157	17,29	186	19,66	94	10,35	78	8,25	84	9,25	176	18,60	908	946
1951	56	5,63	70	5,86	192	19,32	199	16,65	118	11,87	177	14,81	85	8,55	227	19,00	994	1.195
1952	149	10,34	113	10,65	264	18,32	144	13,57	152	10,55	140	13,20	132	9,16	164	15,46	1.441	1.061
1953	213	11,59	192	12,99	220	11,98	102	6,90	188	10,23	115	7,78	189	10,29	231	15,63	1.837	1.478
1954	212	11,26	157	11,05	345	18,33	143	10,06	163	8,66	96	6,76	194	10,31	236	16,61	1.882	1.421
1955	191	10,11	198	14,51	350	18,53	137	10,04	205	10,85	109	7,99	192	10,16	222	16,26	1.889	1.365
1956	245	10,44	159	11,75	614	26,17	180	13,30	155	6,61	89	6,58	214	9,12	204	15,08	2.346	1.353
1957	218	8,26	200	13,74	688	26,07	134	9,20	140	5,31	100	6,87	229	8,68	245	16,83	2.639	1.456

	Alemania				Estados Unidos				Francia				Gran Bretaña				Totales	
Años	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X
1958	230	8,61	150	10,09	576	21,57	143	9,62	180	6,74	149	10,03	207	7,75	235	15,81	2.670	1.486
1959	220	9,04	196	13,12	600	24,66	180	12,05	176	7,23	79	5,29	205	8,43	241	16,13	2.433	1.494
1960	4.455	10,29	6.540	15,01	8.426	19,47	4.336	9,95	3.376	7,80	3.444	7,91	3.639	8,41	7.535	17,30	43.286	43.564
1961	7.115	10,86	6.283	14,76	16.493	25,17	4.225	9,92	5.730	8,74	3.385	7,95	4.916	7,50	7.217	16,95	65.537	42.574
1962	12.402	13,17	6.569	14,88	18.640	19,79	4.720	10,69	8.945	9,50	4.052	9,18	8.953	9,51	7.059	15,98	94.169	44.161
1963	15.713	13,40	5.386	12,21	19.219	16,39	4.744	10,75	12.714	10,84	4.321	9,79	11.614	9,90	7.069	16,02	117.272	44.115
1964	18.804	13,87	7.793	13,61	21.173	15,62	5.785	10,10	16.627	12,27	6.817	11,90	13.174	9,72	8.217	14,35	135.528	57.265
1965	25.382	14,01	7.927	13,67	31.601	17,45	6.932	11,95	19.596	10,82	6.428	11,08	16.588	9,16	7.795	13,44	181.127	57.989
1966	31.637	14,68	8.504	11,31	36.536	16,96	8.818	11,72	23.818	11,06	8.322	11,06	20.101	9,33	8.140	10,82	215.443	75.212
1967	29.376	13,87	8.728	10,31	35.562	16,79	12.361	14,60	24.197	11,42	8.504	10,05	18.238	8,61	8.567	10,12	211.827	84.659
1968																	246.546	111.244
1969	36.615	13,58	14.102	10,98	49.338	18,30	19.547	15,22	28.784	10,68	12.643	9,84	19.751	7,33	10.962	8,53	269.591	128.439
1970	39.287	12,87	19.506	12,07	60.909	19,96	23.263	14,40	31.824	10,43	17.125	10,60	20.477	6,71	13.552	8,39	305.192	161.569
1971	42.151	12,13	25.066	12,19	53.999	15,54	31.539	15,34	34.161	9,83	22.283	10,84	27.294	7,86	17.375	8,45	347.415	205.644
1972	53.756	12,28	28.709	11,71	69.360	15,85	40.005	16,31	42.293	9,66	28.920	11,79	33.905	7,75	20.604	8,40	437.656	245.214
1973	76.564	13,63	35.585	11,76	90.540	16,12	41.887	13,84	57.659	10,27	38.710	12,79	35.679	6,35	24.325	8,04	561.543	302.669
1974	99.681	11,22	45.146	11,07	137.369	15,46	47.866	11,73	75.456	8,49	51.497	12,62	45.239	5,09	37.376	9,16	888.687	407.972
1975	95.514	10,25	47.194	10,70	148.066	15,89	46.308	10,50	77.669	8,33	60.254	13,66	49.481	5,31	33.596	7,62	931.985	441.091
1976																		
1977	136.034	10,07	82.015	10,58	162.037	12,00	76.092	9,82	113.094	8,38	123.639	15,95	71.337	5,28	49.037	6,33	1.350.352	775.150
1978	142.425	9,95	106.721	10,66	190.104	13,28	92.743	9,26	130.073	9,09	166.360	16,61	77.049	5,38	64.570	6,45	1.431.032	1.001.383
1979	163.156	9,57	126.022	10,32	211.735	12,43	85.121	6,97	164.743	9,67	197.074	16,13	87.833	5,15	87.545	7,17	1.704.022	1.221.440
1980	200.840	8,20	152.872	10,24	318.793	13,01	79.360	5,31	202.371	8,26	246.613	16,52	115.128	4,70	105.312	7,05	2.450.653	1.493.186
1981	241.862	8,13	163.335	8,64	413.096	13,88	126.932	6,72	238.639	8,02	270.645	14,32	133.309	4,48	130.676	6,92	2.975.965	1.889.716
1982	329.016	9,47	181.853	8,14	482.053	13,87	142.431	6,38	277.661	7,99	367.995	16,47	171.143	4,93	157.036	7,03	3.474.812	2.233.934
1983	366.252	8,77	259.507	9,12	495.354	11,86	206.626	7,26	343.762	8,23	445.455	15,65	256.727	6,15	220.649	7,75	4.177.033	2.846.749
1984	458.420	9,90	351.456	9,39	519.149	11,21	355.633	9,50	397.986	8,60	555.855	14,85	280.966	6,07	336.065	8,98	4.630.106	3.743.452

	Alemania				Estados Unidos				Francia				Gran Bretaña				Totales	
Años	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	%	X	%	M	X
1985	538.055	10,52	391.531	9,53	556.111	10,87	636.879	15,50	471.317	9,21	408.019	9,93	329.859	6,45	348.491	8,48	5.114.686	4.108.750
1986	749.375	15,12	446.009	11,69	488.250	9,85	348.726	9,14	586.576	11,84	686.724	18,00	382.423	7,72	336.125	8,81	4.954.607	3.815.893
1987	936.205	16,46	498.401	12,12	475.892	8,37	341.476	8,30	759.446	13,35	783.860	19,06	400.119	7,03	378.631	9,21	5.689.063	4.113.146
1988	1.130.102	16,17	560.872	12,04	627.616	8,98	367.318	7,88	942.255	13,48	864.025	18,54	497.708	7,12	455.352	9,77	6.989.397	4.659.503
1989	1.359.235	16,19	616.292	12,00	762.720	9,08	385.475	7,51	1.157.140	13,78	1.000.587	19,49	549.271	6,54	516.621	10,06	8.396.371	5.134.537
1990	1.463.963	16,45	758.334	13,47	748.067	8,41	329.500	5,85	1.309.425	14,72	1.161.637	20,63	602.107	6,77	509.678	9,05	8.898.365	5.630.558
1991	1.559.078	16,18	992.275	16,36	769.855	7,99	297.334	4,90	1.464.042	15,19	1.243.036	20,50	727.869	7,55	474.480	7,82	9.636.773	6.064.708
1992	1.676.588	16,43	716.439	10,76	749.750	7,35	316.754	4,76	1.631.212	15,98	1.346.770	20,23	744.985	7,30	502.936	7,55	10.204.760	6.657.584
1993	1.514.885	14,95	1.132.636	14,61	739.174	7,30	372.742	4,81	1.700.093	16,78	1.465.602	18,90	753.542	7,44	638.143	8,23	10.131.019	7.754.611
1994	1.792.444	14,57	1.374.063	14,10	895.253	7,27	475.028	4,87	2.154.083	17,50	1.972.079	20,23	984.471	8,00	800.546	8,21	12.306.264	9.746.638
1995	2.154.612	15,27	1.717.437	15,15	911.764	6,46	476.633	4,20	2.354.029	16,69	2.239.874	19,75	1.112.544	7,89	899.120	7,93	14.106.678	11.339.615
1996	2.330.759	14,87	1.900.152	14,60	986.363	6,29	542.876	4,17	2.790.696	17,81	2.167.760	16,66	1.295.707	8,27	1.078.978	8,29	15.670.146	13.013.398
1997	2.692.415	14,78	2.080.172	13,38	1.139.653	6,26	679.890	4,37	3.198.168	17,56	2.840.217	18,27	1.479.812	8,12	1.360.293	8,75	18.214.057	15.543.675
1.998	3.162.348	15,47	2.264.136	13,63	1.169.001	5,72	696.682	4,19	3.755.734	18,37	3.233.663	19,46	1.574.169	7,70	1.399.004	8,42	20.441.536	16.613.551
1999	2.162.864	9,35	1.568.455	9,00	1.273.473	5,50	765.153	4,39	4.140.739	17,89	3.400.680	19,50	1.728.392	7,47	1.455.486	8,35	23.143.245	17.435.360
2000	4.180.394	14,83	2.549.751	12,34	1.456.429	5,17	1.006.912	4,87	4.823.683	17,11	4.014.325	19,43	2.004.655	7,11	1.696.932	8,21	28.197.119	20.661.370
2001	4.473.787	15,52	2.558.185	11,85	1.307.794	4,54	940.247	4,35	4.825.194	16,74	4.213.393	19,51	2.024.751	7,03	1.949.046	9,03	28.819.719	21.592.078
2002	4.716.211	16,40	2.521.580	11,59	1.186.665	4,13	957.718	4,40	4.730.520	16,45	4.174.458	19,18	1.830.912	6,37	2.108.943	9,69	28.749.671	21.765.618
2003	5.004.530	16,34	2.742.951	11,96	1.133.971	3,70	944.620	4,12	4.932.410	16,10	4.402.179	19,20	1.963.759	6,41	2.143.932	9,35	30.630.752	22.930.540
2004	5.551.624	16,01	2.842.558	11,63	1.246.920	3,60	965.369	3,95	5.297.804	15,28	4.739.832	19,39	2.128.814	6,14	2.207.284	9,03	34.676.623	24.446.217
2005	5.716.532	14,75	2.929.702	11,36	1.245.387	3,21	1.063.639	4,12	5.465.996	14,10	4.948.245	19,19	2.202.214	5,68	2.207.284	8,56	38.760.362	25.790.618
2006	6.202.992	14,19	3.093.441	10,91	1.428.823	3,27	1.252.166	4,42	5.577.218	12,76	5.306.870	18,71	2.210.491	5,06	2.259.393	7,97	43.707.471	28.358.601

Fuente para todos los gráficos y cuadros: Elaboración propias con E.C.E.E. (1880- 2006).

APÉNDICE 3: PRINCIPALES EMPRESAS DEL GRUPO PARIBAS CON INTERESES EN ESPAÑA, 1961- 1976.

Empresa	Sector	Participación máxima de Paribas en el periodo (%)	Definición del control de Paribas	Observaciones
<i>Acieries et Tréfileries Chatillon</i>	Metalurgia	10,57	Influencia	
ALSTHOM	Material Eléctrico	3,89	Influencia	Asociación de accionistas con <i>Compagnie Générale d'Électricité</i> y <i>Penhoet</i> .
<i>Bonduelle</i>	Alimentación	34	Control mayoritario	Participación a raíz de un proceso de fusión con <i>Mirabella</i> en 1969
<i>Bordas</i>	Editorial	90,74	Control mayoritario	Participación cedida por la <i>Banque de l'Union Parisienne</i> .
<i>B.S.N: Gervais Danone</i>	Alimentación	7	Influencia	
<i>Compagnie Française des Pétroles (CFP)</i>	Petróleo	7,49	Influencia	
<i>Compagnie Générale des Eaux</i>	Suministro de agua	12,49	Control minoritario	
<i>Alcatel</i>	Material Eléctrico	2,87	Influencia	
<i>Compagnie Générale de Mines (COGEMINES)</i>	Minería	82,91	Control mayoritario	
<i>Compagnie Générale d'Investissements Pétroliers (COGEDIP)</i>	Petróleo	99,4	Control mayoritario	
EURAFREP	Petróleo	6,14	Control minoritario	Asociación de accionistas con <i>Banque Lazard</i>
<i>Hachette</i>	Editorial	7	Control minoritario	
<i>Hutchinson, Ets.</i>	Caucho	2	Influencia	Principal promotor bancario
Michelin	Caucho	1	Influencia	Promotor bancario
<i>Penhoet</i>	Construcciones mecánicas	14,9	Control minoritario	
PETROSAREP	Petróleo	6,1	Control minoritario	Asociación de accionistas con <i>Compagnie du Nord y Rothschild</i>
<i>Pierrefitte- Auby</i>	Productos químicos	26, 27	Control minoritario	
<i>Pechiney- Ugine Kulhmann</i>	Productos químicos	1,5	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Schlumberger</i>	Petróleo	1	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine (SNPA)</i>	Petróleo	1	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Thomson- CSF- Brandt</i>	Material Eléctrico	8,31	Control minoritario	
<i>Wagons Lits</i>	Transporte	1	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Compagnie Générale d'Électricité (CGE)</i>	Material Eléctrico	3,83	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Compagnie Financière de Bail (COFIBAIL)</i>	Leasing	87,5	Control mayoritario	
<i>Club Méditerranée</i>	Turismo	10	Control	Paribas eligió el primer

Empresa	Sector	Participación máxima de Paribas en el periodo (%)	Definición del control de Paribas	Observaciones
			minoritario	resort del grupo en España en Mallorca
<i>Département d'Analyses Financières</i> (DAFSA)	Consultoría financiera	100	Control mayoritario	DAFSA tenía filial en España desde 1976.
<i>Heurtay S.A.</i>	Ingeniería	80,61	Control mayoritario	
<i>Omnium de Recherches et Exploitations Pétrolières</i> (OMNIREX)	Petróleo	38,46	Control mayoritario	
<i>Société Générale de Centres Commerciaux</i> (SÉGÉCÉ)	Promoción de centros comerciales	74,15	Control mayoritario	
SOFREGAZ	Ingeniería	8,3	Influencia	
SOFRESID	Ingeniería	24,49	Control minoritario	
SOFRECOM	Ingeniería	19,14	Control minoritario	Asociación de accionistas con el Estado francés
SOFREMER	Ingeniería	6,24	Influencia	
SOFREMINES	Ingeniería	9	Influencia	
SOFRERAIL	Ingeniería	6,1	Influencia	
<i>Stein & Roubaix</i>	Construcciones mecánicas	42,32	Control minoritario	
<i>Crédit Bail Général</i> (CREDITBAIL)	Leasing	10	Control minoritario	
<i>CETELEM</i>	Crédito	77,9	Control mayoritario	
<i>LOCABAIL- Immobilier</i>	Leasing	24,66	Control minoritario	
<i>Crédit du Nord</i>	Banca	57,98	Control mayoritario	
<i>Banque Worms</i>	Banca	3	Influencia	
<i>Compagnie Financière Kleber</i>	Crédito	99,84	Control mayoritario	
<i>Union des Assurances de Paris</i>	Seguros	2	Influencia	
COPAREX	Petróleo	25,07	Control minoritario	
Internacional y Financiera Industrial (INTERFINSA)	Consultoría financiera	100	Control mayoritario	
PETROREP	Petróleo	12,81	Control minoritario	
<i>Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud</i> (SUDAMERIS)	Banca	22,84	Control minoritario	Asociación de accionistas con Suez
<i>Établissements Neyrpic</i>	Construcciones mecánicas	8	Control minoritario	
<i>Société Grenobloise d'Études et d'Applications Hydrauliques</i> (SOGREAH)	Ingeniería	9	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Société Fives- Lille Cail</i>	Construcciones mecánicas	14	Control minoritario	
<i>Société Françaises des Constructions Babcock & Wilcox</i>	Construcciones mecánicas	9	Influencia	

Empresa	Sector	Participación máxima de Paribas en el periodo (%)	Definición del control de Paribas	Observaciones
<i>Société Industrielle des Ateliers et Chantiers de Bretagne</i>	Construcción naval	3	Influencia	Principal promotor bancario
<i>Union Sidérurgique du Nord de la France</i> (USINOR)	Siderurgia	4	Influencia	
<i>Société Anonyme André Citroën</i>	Automóvil	2	Influencia	Asociación de accionistas con <i>Banque Lazard</i>
<i>Compagnie des Machines Bull</i>	Informática	10	Control minoritario	Asociación de accionistas con <i>Thomson</i>
<i>Société Françaises de Recherches et d'Exploitations Pétrolières</i> (SAFREP)	Petróleo	30	Control minoritario	
<i>Saint Gobain</i>	Vidrio	1	Influencia	
<i>Société d'Economie et de Mathématiques Appliquées</i> (SEMA)	Consultoría	100	Control mayoritario	
<i>Société Industrielle des Ateliers et Chantiers de Nantes</i>	Construcción naval	3	Influencia	Principal promotor bancario

Fuentes: Elaboración propia con FBU, memorias anuales Paribas (1961- 1976), AHP, participations Paribas à l'étranger, Bussière (1992), Sagou (1981) y entrevista con Pierre de Longuemar.

Nota metodológica: se han recogido todas las empresas con participación de Paribas con negocios en España entre 1961 y 1979. Se ha recogido su participación accionarial máxima en el periodo. Asimismo, se utiliza la propia definición de los servicios del banco con respecto a sus participaciones:

- Control mayoritario: participación superior al 33,33%.
- Control minoritario: participación entre el 5% y el 33, 33%.
- Influencia: participación inferior al 5%.

Las memorias del banco así como la documentación de la AHP analizadas aquí han servido para la elaboración de ese cuadro. Según Pierre de Longuemar, la influencia en el banco se entendía como una recogida de información y por la proposición de negocios que una empresa podía emprender o no según sus criterios. Cuando el banco poseía una participación suficiente, relativa al control minoritario en solitario o en asociación, Paribas proponía directamente los negocios en el seno del consejo de administración¹²³⁶

¹²³⁶ Entrevista con Pierre de Longuemar.

APÉNDICE 4. CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA FIRMADOS ENTRE EMPRESAS ESPAÑOLAS Y FRANCESAS, 1961-1979 (POR TIPO DE INGENIERÍA).

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración¹²³⁷	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Antracitas de Fabero, S.A.	León	SOFREMINES	Minería	8 contratos de Asistencia técnica. Según los informes de seguimiento, SOFREMINES acomete una reestructuración completa de las diferentes minas. Desde la formación, organización, planificación a c/p, m/p y l/o, mecanización de los procedimientos.	-	01-jun-61	Proceso
Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya, S.A.	Puertollano	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica (uno o dos ingenieros) para mejora organización la Minas de Puertollano. 1) Organización de tajos.2) Problemas de concentración de puestos, manutención de los mismos 3) Formación de agentes técnicos.	3 meses	05-jul-63	Proceso
Tomás Ruiz de Velasco, S.A.	Bilbao	Gazocéan	Gas	Convenio para el asesoramiento e información relacionada con la construcción de buques para transporte de gas y petróleo.	8	03-feb-64	Proceso
S.A. Basconia	Bilbao	Damiron-Copée	Siderurgia	Estudio y proyecto de planta de laminación en frío de acero inoxidable, y sus futuros desarrollos.	-	07-abr-64	Planta
Sdad. Proyectos para OO.TT. Peninsulares	Madrid	Omnium Technique des Transport par Pipelines	Hidrocarburos	Asistencia técnica para la ejecución de obras y proyectos destinados al transporte, almacenamiento y tratamiento de hidrocarburos.	1	06-feb-65	Planta
Cía. De Industrias Agrícolas, S.A.	Pamplona y Valladolid	Ets. Fould Springer	Alimentación	Contrato de Asistencia técnica para mejora y racionalización de la producción de levadura panificable.	5	12-feb-65	Proceso
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	La Felguera	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para un análisis crítico de los diferentes elementos, instalaciones y concesiones incluidas en el Plan.	-	31-mar-65	Proceso
Unión Naval de Levante, S.A.	Alicante	Ateliers et Chantiers de Nantes, S.A.	Naval	Contrato y Asistencia técnica para la construcción de buques pesqueros tipo Colonel Pleven II. Existe exclusividad para España pero no para la elección de proveedores.	3	01-abr-65	Planta
Unión Naval de Levante, S.A.	Valencia	Ateliers et Chantiers de Nantes, S.A.	Naval	Contrato para la construcción de barcos de pesca tipo "Colonel Pleven II". Se proveerán planos, formación y Asistencia técnica.	3	05-abr-65	Planta
Sdad. Minera La Parilla, S.A.	Badajoz	Sté. D'Études et d'Exploitations Minières de l'Indochine, S.A.	Minería	Asistencia técnica en explotación, tratamiento y concentración yacimientos de aluvión de estaño de la concesión minera de La Parilla.	7	20-may-65	Proceso

¹²³⁷ Si no se especifica, la duración del contrato es en años.

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
S.A. Torcidos	San Feliú de Llobregat	SEBAC	Textil	Asistencia técnica para mejoras en el procedimiento de retorcido de hilos y artículos textiles. Formación de personal.	3	12-jul-65	Proceso
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	La Felguera	SOFREMINE	Minería	El convenio lo firman la Duro Felguera, la Fábrica de Mieres, HUNOSA, Santa Bárbara y SOFREMINE. Estudio para la creación de una sociedad única para sus explotaciones de carbón en Asturias. Estudio de la comercialización de la producción. Es una autentica reestructuración de la cuenca minera.	-	01-ene-66	Proceso
La Maquinista Terrestre y Marítima	Barcelona y Valencia	Safège- Transport	Transporte	Fabricación para el metro de Barcelona con procedimiento Sagefe de vehículos suspendidos por neumáticos. La Agrupación se reparte los diferentes componentes del "metro", todos con licencia Safège.	-	01-jun-66	Proyecto
Minas de Barruelo, S.A.	El Barruelo	SOFREMINE	Minería	Estudios reestructuración y modernización tanto interior como exterior en la mina. El proyecto de reestructuración es completo.	-	01-jun-66	Proceso
General Eléctrica Española	Madrid	Thomson-Houston	Electricidad	Asistencia técnica para la mejora y transformación de hornos	-	02-ene-67	Proceso
Victorio Luzuriaga, S.A.	Pasajes	Cie. Des Ateliers et Forges de la Loire	Siderurgia	Estudios técnicos y Asistencia técnica para instalación de máquina colada continua y ampliación de instalaciones de laminación en fábrica de Usurbil	3	09-ene-67	Planta
Etileno, S.A.	Barcelona	Sté. Nationale des Gaz du Sud Ouest	Gas	Estudio de proyecto de canalización de transporte de etileno entre Barcelona y Tarragona.	-	15-abr-67	Planta
Minera Bonabe, S.A.	Bonabe	Bureau de Recherches Géologiques et Minières	Minería	Asistencia técnica para estudio geológico y minero y para organización de los trabajos a desarrollar en el permiso de investigación de Bonabe.	3	27-jun-67	Proceso
Química de Mieres, S.A.	Mieres	SOFREMINE	Minería	Asistencia técnica para estudio de mejora de instalaciones de fábrica de anhídrido ftálico.	1	13-sep-67	Proceso
Sociedad de Proyectos para OOTT peninsulares	Madrid	Omnium Technique (Paribas)	Hidrocarburos	Ejecución de obras de transporte de hidrocarburos	-	02-dic-67	Planta
Odiel Química, S.A.	Huelva	Seretes, S.A.	Química	Asistencia técnica para gestión de compras, inspección, dirección y organización de unidades de ácido fosfórico obtenido por vía térmica. Odiel está asociada a UEE y a Progil. Proyecto llave en mano.	-	13-feb-68	Proyecto
S.A. Basconia	Bilbao	Damiron- Copée	Siderurgia	Estudio proyecto de planta laminación en frío e implantación del sistema	-	02-abr-68	Planta
Gas Natural, S.A.	Barcelona	Entrepose, S.A. Y Sté Parisienne pour l'Industrie Électrique (SPIE)	Gas	Asistencia técnica para la construcción de planta industrial de recepción, almacenamiento... de gas natural licuado	-	11-abr-68	Planta

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Taner, S.A.	Barcelona	Fernand Floquet et fils	Textil	Procedimientos de curtición	15	02-jun-68	Proceso
Sociedad Hullera Española, S.A.	Oviedo	SOFREMINES	Minería	Modernización explotaciones mineras	5	02-jun-68	Proceso
Sdad. Bilbaína de maderas y Alquitrans	Bilbao	PROABD	Hidrocarburos	Asistencia técnica para instalación, supervisión y construcción de material francés y español para tratamiento de hidrocarburos (en este caso naftalina). Se suministran planes de conjunto y detalle de aparatos e instrucciones de mantenimiento y funcionamiento.	1	07-jun-68	Planta
E.N. Bazán	El Ferrol	Bureau International de Prestations Techniques	Naval	Convenio de colaboración técnica para la construcción de un petrolero de 150.000 P.T.M, con destino a Naviera Ibérica "Ibernaves". No es la primera colaboración con Bazán	-	27-jul-68	Planta
Minas y Ferrocarril de Utrillas, S.A.	Zaragoza	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para puesta a punto de máquina de arranque y carga simultánea de carbón en el yacimiento de lignito de Zaragoza.	3	30-jul-68	Proceso
Arenas de Arija, S.A	Burgos	Sté. Grenobloise d'Études et d'Applications Hydrauliques (SOGREAH)	Varios	Asistencia técnica para la instalación de lavado, secado y clasificado de arenas.	-	21-sep-68	Planta
S.Torras Domenech, S.A.	Barcelona	Papeteries de France, S.A.	Papel	Asistencia técnica para la mejora de la producción en las fábricas de papel.	5	22-oct-68	Proceso
Puerto José Banus de Andalucía la Nueva, S.A.	Marbella	S.A. D'Études d'Aménagement et d'Équipements des Ports de Plaisance	Construcción	Asistencia técnica para la construcción del puerto de recreo en Marbella. El proyecto es global: desde el arquitectónico hasta el logístico y organizativo.	-	22-oct-68	Proyecto
Textiles del Sur	Sevilla	Saint Frères, S.A.	Textil	Formación de personal y puesta punto de instalaciones	-	02-nov-68	Proceso
Selma, S.A.	La Roca	Les Maîtres Biscottiers Reunis	Alimentación	Instalación y puesta en marcha de una fábrica de tostadas	5	02-dic-68	Planta
Construcciones Colomina G. Serrano, S.A.	Madrid	Sté. Travaux pour la Construction et l'Habitat Industriel (TRACOPA)	Construcción	Asistencia técnica para las mejoras en el procedimiento de construcción de casas prefabricadas.	-	27-ene-69	Proceso
SPOTP, S.A.	Madrid	Omnium Technique (Paribas)	Varios	Asistencia técnica para proyectos de obras públicas.	-	02-feb-69	Proceso
Gegi Española, S.A.	Barcelona	Sté. Contruction Gaz à l'eau et Gaz industriels	Gas	Instalación de equipos de gas	5	02-feb-69	Planta

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Unión Explosivos Río Tinto, S.A.	Bilbao	PRESELEC-ETS, Guitot & Cie.	Química	Asistencia técnica para la instalación y puesta en marcha de planta de mezcla y granulación de abonos compuestos.	-	12-feb-69	Planta
Interquímica S.A.	Huelva	Sté. De Produits Chimiques Pechiney Saint Gobain, S.A.	Química	Asistencia técnica para construir y explotar en Huelva una instalación de abonos simples y compuestos.	-	21-feb-69	Planta
Gas Natural, S.A.	Barcelona	Sté. Française des Techniques Lummus	Gas	Prestación de servicios para la mejora en la gestión de compra de materiales, preparación de pedidos. Logística relacionada con la instalación de la planta de descarga, almacenaje, fraccionamiento y re-gasificación de gas natural líquido.	-	21-abr-69	Proceso
Estudios y proyectos técnicos industriales, S.A.	Madrid	Omnium Technique (Paribas)	Construcción	Asistencia técnica para la construcción de un inmueble	-	02-may-69	Proyecto
Explotación de Minas de hierro, S.A.	Bilbao	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica (3 contratos) para proceso de laboreo de minas	-	02-may-69	Proceso
Etileno, S.A.	Barcelona	Sté. Nationale des Gaz du Sud-Ouest	Gas	Estudio y proyecto de canalización entre Barcelona y Tarragona	-	02-may-69	Planta
Suñer, S.A.	Barcelona	Yermaux & Cie	Minería	Construcción de instalaciones para minas y cantera	10	02-jun-69	Planta
Potasas de Navarra, S.A.	Pamplona	Européenne de Manutention Continue	Química	Asistencia técnica para aumento de capacidad de transportar material. La sociedad tiene intimas relaciones con el fabricante del transportador (el más largo del mundo en su época, por SOCLTRA).	-	09-jul-69	Proceso
Metales y Platería Ribera, S.A.	Barcelona	Alsthom, S.A.	Electricidad	Prestación de servicios para montaje y puesta en marcha de un laminador	-	05-sep-69	Planta
Funditubo, S.A.	Madrid	Cie. Pont-à-Mousson	Siderurgia	Proyecto y puesta en marcha de fábrica de fundición de tubos	15	02-oct-69	Planta
S.A. Trenes Vertebrados	Madrid	S.A. Des Ets. Brissoneau et Lotz	Transporte	Construcción en Francia de un prototipo de tren vertebrado y posible construcción de cuatro más. Se encarga también el equipo de tracción del tren.	-	08-oct-69	Proyecto
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	La Felguera	SOFREMINES	Minería	Anteproyecto para estudiar acción concertada	-	02-nov-69	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	La Felguera	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para mejora de explotación de la mina	-	02-nov-69	Proceso
Tamoin, S.A.	Bilbao	C.A. pour le montage d'Ouvrages Métalliques	Siderurgia	Asistencia técnica para montaje de equipos y tubería en ESSO-pp.ee.	-	02-dic-69	Planta
Resinas Poiliésteres, S.A.(REPOSA)	Madrid	Saint-Gobain Pechiney	Química	Asistencia técnica para modernización y ampliación taller de Hernani	-	02-ene-70	Proceso
Iberit, S.A.	Valladolid	Cie. De Pont-à-Mousson	Varios	Proyecto y construcción fábrica de cemento	15	02-feb-70	Planta
CEPI, S.A.	Madrid	Doittau Produits Métallurgiques, S.A.R.L.	Siderurgia	Estudios sobre aceros	-	02-mar-70	Proceso
Resinas Poiliésteres, S.A.(REPOSA)	Hernani	Pechiney- Saint Gobain	Química	1) Modernización Taller de Hernani 2) Construcción en Hernani y puesta en marcha de taller de polimerización cloruro de vinilo 3) Ingeniería para ampliaciones.	-	01-abr-70	Proyecto
Auxini, Ingeniería Española, S.A.	País Vasco	Sté. Nationale des Gaz du Sud Ouest	Gas	Estudio de red de alimentación de gas desde la frontera hasta el País Vasco	-	02-jun-70	Proceso
HUNOSA	Santa Bárbara	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para formación de personal: mineros del interior, vigilantes, seguridad minera y de mandos especialistas.	2	02-jul-70	Proceso
Fábrica de Mieres, S.A.	Madrid	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para la estructuración de explotaciones mineras en Asturias	-	02-ago-70	Proceso
Sdad. Industrial Asturiana Santa Bárbara, S.A:	Oviedo	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica (2 contratos) para la estructuración de explotaciones mineras en Asturias	-	02-ago-70	Proceso
Resinas Poiliésteres, S.A.(REPOSA)	Burgos	Pechiney, Saint-Gobain	Química	Construcción y puesta en marcha de un taller de polimerización de vinilo	-	02-sep-70	Proyecto
Fábrica de Mieres, S.A.	Madrid	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	-	02-sep-70	Proceso
Sdad. Industrial Asturiana Santa Bárbara, S.A:	Oviedo	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	-	02-sep-70	Proceso
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera, S.A.	La Felguera	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	-	02-sep-70	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Sociedad Hullera Española, S.A.	Madrid	SOFREMINE	Minería	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	-	02-sep-70	Proceso
Aluminio de Galicia, S.A.	Sabiñánigo	Les Techniciens Conseil	Aluminio	Asistencia técnica para mantenimiento técnico de los conjuntos automáticos de los equipos electrónicos y eléctricos de la factoría de Sabiñánigo	1	01-oct-70	Proceso
Simplex Española, S.A.	Madrid	Cie.des Transporteurs Simplex	Construcción	Construcción e ingeniería de obras y proyectos	10	02-oct-70	Planta
Nervión Spie, S.A.	Madrid	Sté. Parisienne pour l'Industrie Électrique, S.A.	Química	Estudios, suministros y montajes metálicos para industrias químicas	5	02-oct-70	Proceso
Cia. Española de Productos Industriales, S.A.	Madrid	Doittau Produits Métallurgiques, S.A.R.L.	Siderurgia	Estudios (12 contratos) para mejora de mazarotajes	-	02-nov-70	Proceso
Minas de Barruelo, S.A.	Madrid	SOFREMINE	Minería	Asistencia técnica para modernización de instalaciones mineras	-	02-nov-70	Proceso
Minas de Barruelo, S.A.	Madrid	SOFREMINE	Minería	Asistencia técnica de reestructuración de minas	-	02-nov-70	Proceso
Dragados y Construcciones, S.A.	Madrid	J. Brun & Jallut	Varios	Adquisición de programas de ordenador para cálculo automatizado de estructuras de hormigón, así como Asistencia técnica para puesta a punto y desarrollo. Incluye formación de personal.	-	30-nov-70	Proceso
Electricidad Goyarrola Díaz Gálvez, S.A.	Madrid	L'Electro-Entreprise	Electricidad	Estudios y trabajos para instalaciones eléctricas	1,5	02-dic-70	Proceso
Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya, S.A.	Madrid	O. Fakler & Cie.	Siderurgia	Construcción de instalaciones de capado para superficies metálicas	3	02-dic-70	Planta
Nespral y Cia	Gijón	SOFREMINE	Minería	Proyecto de desarrollo y modernización de explotaciones carboníferas	-	02-dic-70	Proceso
Neyrpic Española, S.A.	La Bujeda	Maison L Bergeron	Varios	Ejecución modelo reducido tres bombas destinadas a la estación de bombeo de la Bujeda, del trasvase Tajo- Segura y ensayos en plataforma	-	01-ene-71	Planta
MATESA	Pamplona	FATEX y Marius Fayolle	Textil	Acuerdo de estudios e investigación encaminados a poner en marcha una máquina de telar sin lanzadera. Asistencia técnica para fabricación telar sin lanzadera.	1	01-feb-71	Planta
Unión Eléctrica de Canarias, S.A.	Las Palmas	Sté. Grenobloise d'Études et d'Applications Hydrauliques (SOGREAH)	Electricidad	Estudios preliminares para la toma de agua del mar para la refrigeración de la nueva central térmica de Jinamar. Vigilancia de las obras. Ídem para la ampliación de la central de La Candelaria.	-	01-feb-71	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Victorio Luzuriaga, S.A.	Guipúzcoa	Compagnie des Ateliers et Forges de la Loire	Siderurgia	2 contratos de Asistencia técnica para mejoras de proceso de siderurgia integrada	4	02-feb-71	Proceso
Molinis Industriales Madereros, S.A.	Lleida	Sté. Parisienne des Sciures	Varios	Asistencia técnica para mejora de proceso en fábrica harina de madera	10	02-feb-71	Proceso
UNINSA	Gijón	Carbonisation Entreprise et Céramique (CEC)	Gas	Servicios para la construcción, montaje, suministro y normal funcionamiento de una batería de hornos de cok, con sus instalaciones de tratamientos de gas.	3	01-mar-71	Proyecto
Nueva Montaña Quijanos, S.A.	Madrid	Eco-France y tunzini	Automoción	Asistencia técnica para mejora de instalaciones de secado aire caliente coche	-	02-mar-71	Planta
Resinas Poilísteres, S.A.(REPOSA)	Madrid	Pechiney Saint Gobain	Química	Asistencia técnica para la construcción de una fábrica de parafinas y licencia de fabricación del producto	10	02-mar-71	Proyecto
Agroman Empresa Constructora, S.A.	Bilbao	Sté. Nouvelles de Constructions et de Travaux	Construcción	Construcción de elementos prefabricados de hormigón armado o pretendado y, en particular, construcción de grandes paneles de fachada. El trabajo parece estar destinado a la Universidad de Bilbao, entre muchas otras (canon especial).	3	01-abr-71	Planta
Cía. De Industrias Agrícolas, S.A.	Sevilla	Sté. Pour l'Équipement des Industries Chimiques (SPEICHIM)	Química	Asistencia técnica para la modernización, ampliación y mejora de las condiciones de fabricación de alcohol en la Destilería de la Rinconada.	-	01-abr-71	Proceso
AGROMAN Empresa Constructora, S.A.	Barcelona	Treport, SRL	Construcción	Asistencia técnica para la construcción de un viaducto sobre el río Llobregat, que forma parte del tramo BT-3 de la autopista Barcelona- Tarragona de la cual es adjudicataria AGROMAN, en el concurso convocado por ACESA.	-	01-jun-71	Planta
Shell Española N.V.	Amposta	Carbonisation Entreprise et Céramique (CEC)	Hidrocarburos	Prestación de servicios para fabricación de lodos perforación y suministros de los productos necesarios para el sondeo en Amposta (Pozo C-1) en las costas de Castellón con CAMPSA e INI- COPAREX. Se suma la contratación de técnicos y la instalación de silos.	-	11-jun-71	Planta
Aluminio de Galicia, S.A.	La Coruña y Amorrebieta	Cie. Cegerleg, Sté. Lyonnaise d'Entreprises, Ets. DSN, Sté. Constructions Mécaniques Creil	Aluminio	Cuatro contratos.1) Estudio puesto 66Kw destinado a alimentar una nueva serie de electrolisis. 2) Estudio empalme baja tensión de potencia 4 grupos rectificadores. 3) Estudio y vigilancia para fabricación en España de gatos de 17 y 20 Tn. A cubas de electrolisis de aluminio. 4) Planos y Asistencia técnica para puesta en marcha de línea corta para rollos y bobinas de aleaciones ligeras para fábrica de Amorrebieta	-	01-jul-71	Proyecto
ISOTEC, S.A.	Madrid	SOFRELEC	Electricidad	Realización sistema de <i>dispatching</i> para Sevillana de Electricidad, que permite la coordinación entre producción y distribución de energía eléctrica	-	26-jul-71	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Química de Mieres, S.A.	Asturias	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica para la mejora de organización de tajos en la fábrica	1	02-sep-71	Proceso
Abonos Sevilla, S.A.	Madrid	Kaltenbach et Cie.	Química	Asistencia técnica para la instalación de una fábrica de productos químicos	-	02-nov-71	Planta
Tenax Ibérica, S.A.	Zaragoza	Sté.Grale.de Fonderie	Siderurgia	Asistencia técnica para la construcción de fábrica de cerámica sanitaria	-	02-nov-71	Planta
Pilotes y Cimentaciones, S.A.	Madrid	Carbonisation Entreprise et Céramique (CEC)	Construcción	Asistencia técnica para hincado pilotes cimentación	12	02-dic-71	Planta
Tubos Especiales Olarra, S.A.	Álava	Cie.du Filaga des Métaux et des Joints Curty	Siderurgia	Asistencia técnica para mejoras en los procesos de perforado y extrusión de tubos	-	02-dic-71	Proceso
Tubos Especiales Olarra, S.A.	Álava	Sté.Vallourec	Siderurgia	Asistencia técnica para la mejora de operaciones de remate y acabado	6	02-dic-71	Proceso
Florence y Peillón Española, S.A.	Asturias	Ets.Vachette	Siderurgia	Asistencia técnica para la mejora de los procesos de galvanización de pomos y cerrojos	5	02-ene-72	Proceso
Estudios y Proyectos Técnicos Industriales, S.A.	Aristegui	Ets. A. Bagot	Siderurgia	Enladrillado horno túnel instalado en Aristegui con material refractario	-	01-feb-72	Planta
Frimotor, S.A.	Bilbao	Cie de l'Esthétique Industrielle	Automoción	Prestación de servicios para mejora de proceso de fabricación	-	02-feb-72	Proceso
E.N. Bazán	Ferrol	Moyens et Méthodes, SARL.	Naval	Dentro del plan de reestructuración de la empresa. Asesoramiento para mejora de procedimientos: supervisión, ayuda tecnológica, enseñanza organizativa. El objetivo final es enlazar a Bazán con el sistema FORAN.	2	16-mar-72	Proceso
Cementos Rezola, S.A.	Madrid	Sté des Ciments Français	Construcción	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de fábrica de cemento Portland blanco	10	02-abr-72	Proceso
Altos Hornos Ingenieros Consult.		SOFRESID	Siderurgia	Ingeniería estudio anteproyecto planta de laminación en frío para Planta IV. Siderurgia integral de Sagunto. Estudio de reconversión de cada instalación.	-	16-jun-72	Proceso
Drugstore Madrid, S.A.	Madrid y Barcelona	Les Drugstores Publicis	varios	Asistencia técnica para la remodelación del local Drugstore de Barcelona y la implantación de uno nuevo en la calle Fuencarral de Madrid.	-	23-jun-72	Planta
Huarte y Cía, S.A.	Pamplona	CGEUA,S.A.	Construcción	Asistencia técnica para presentación de un proyecto para un concurso construcción en mercados de Barcelona y Valencia	4	02-oct-72	Proyecto

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Puerto José Banús de Andalucía la Nueva, S.A.	Madrid	S.A. D'Études d'Aménagement et d'Équipements des Ports de Plaisance	Construcción	Asistencia técnica para la construcción Puerto Banús	-	02-oct-72	Proyecto
Mataderos Frigoríficos Españoles, S.A.	La Coruña	J.Edelmann et Cie	Varios	Asistencia técnica para redes aéreas en matadero frigorífico a instalar	-	02-dic-72	Planta
Gas Natural, S.A.	Barcelona	Sté Parisienne pour l'Industrie Électrique	Gas	Asistencia para fabricación de una planta industrial de gas.	-	02-dic-72	Planta
Cristalerías de Mataró, S.A.	Mataró	Ets. Jérôme et Bonefoy Cie	Electricidad	Estudio y Asistencia técnica para la provisión de planos para la construcción en España de una máquina para fabricación de ampollas de vidrio para montaje de lámparas eléctricas.	-	15-dic-72	Planta
SECEM	Córdoba	Trefimeteux, G.P.	Siderurgia	Asistencia técnica para análisis de mejora de instalaciones de todas las instalaciones de SECEM en Córdoba, de metalurgia del cobre y sus aleaciones y a la fabricación de productos semi-elaborados de metales no féreos	-	26-feb-73	Proceso
Sdad. Felguerina de Montajes, S.A.	Oviedo	Delattre Bezons	Electricidad	Asistencia técnica para suministro y montaje de gasómetro de 50000 m3 adjudicado a la Sdad. Esp. Hidroeléctrica del Cantábrico (Urquijo) para la central térmica de Aboño.	-	01-mar-73	Planta
Ceras y disolventes, S.A.	Barcelona	Claude Zundel y Lucien Choron	Química	Asistencia técnica para puesta en marcha de procedimiento de alcoholización de aromas	.	02-mar-73	Proceso
Potasas de Navarra, S.A.	Pamplona	Cabinet Georges Petit, S.A.	Química	Asistencia técnica para mejora del trabajo en silo en silo de carnalita, de almacenaje y de evacuación. Con material español. La elección de la firma francesa responde al fracaso anterior de dos empresas españolas.	-	14-mar-73	Proceso
OTHISA	Madrid	Omnium Technique (Paribas)	Construcción	Asistencia técnica para la implantación de métodos racionales estudio y construcción	5	02-abr-73	Proceso
Gas Natural, S.A.	Barcelona	Sté. Française des Techniques Lummus	Hidrocarburos	Consultoría para mejora de procesos de compra de materiales y gestión stock	-	02-abr-73	Proceso
Leasing Bancaya, S.A.	Madrid	Bail Equipement	Varios	Asistencia técnica y supervisión que garantice la perfecta ejecución de los trabajos tendentes a que Liscaya alcance un gran desarrollo competitivo en el Leasing. Implementarán un programa informático aplicado al sector. Ingeniería/ consultoría informática	1	16-abr-73	Proceso
Unión Azufrera, S.A.	Madrid	Les Raffineries de Souffre Réunis, S.A.	Química	Asistencia técnica para la mejora de los procedimientos de fabricación de azufre en Canarias	-	02-may-73	Proceso
Fibras Minerales, S.A.	Azuqueca de Henares	Saint- Gobain Industries	Vidrio	Estudios concernientes a la ampliación de 12 a 25 m2 de un horno de producción de fibras de aislamiento telefónico.	-	08-may-73	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Subaqua, S.A.	Barcelona	SOGETRAM, S.A.	Hidrocarburos	Asistencia técnica para mejora de procedimientos en el campo de la especialidad petrolífera sub-acuática con formación de personal	-	23-may-73	Proceso
E.N. Calvo Sotelo, S.A.	Puertollano	Kaltenbach & Cie	Hidrocarburos	Asistencia técnica para adquisición de equipo y montaje del mismo para la ampliación de capacidad de planta de citrato amónico cálcico de la Planta de Puertollano	-	26-may-73	Proceso
Fives Penhoet Española, S.A.	Madrid	Babcock-Atlantique	Siderurgia	Ingeniería y Estudios parciales de nuevas calderas	-	02-jun-73	Proceso
CARENESA	Pamplona	Ets.Jacot	Varios	Asistencia técnica para la construcción de un horno-secadora en planta de Carenas	-	02-jun-73	Planta
Sea Solano, S.A.	Navarra	Ets.Sea	Varios	Asistencia técnica para fabricación de caucho para el calzado	-	02-jul-73	Planta
Potasas de Navarra, S.A.	Madrid	Européenne de Manutention continue	Minería	Asistencia técnica para el aumento transporte de mineral	-	02-jul-73	Proceso
Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya, S.A.	Cartagena	Tecminemet, SARL	Minería	Estudio y proyecto y planos de una instalación de descloración por vía humedad de los humos de fusión de la fundición de plomo y plata de Cartagena		04-jul-73	Planta
Iberduero, S.A.	Bilbao	Alsthom-Savoisienne	Electricidad	Asistencia técnica para organización de una cadena de montaje	-	02-sep-73	Proceso
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	Madrid	Bureau de Recherches Géologiques et Minières	Minería	Asistencia técnica en mejora de procedimientos de investigación.	-	02-oct-73	Proceso
Aluminio de Galicia, S.A.	Madrid	SCAL GP	Aluminio	Asistencia técnica para la mejora en la laminación de hojas de aluminio	4	02-oct-73	Proceso
HUNOSA	Madrid	SOFREMINES	Minería	Formación profesional en minería	-	02-jul-74	Proceso
Fosfórico Español, S.A.	Madrid	Sté. Pour l'Équipement des Industries Chimiques (SPEICHIM)	Química	Asistencia técnica para la construcción de unidades de fosfórico en Huelva	-	02-jul-74	Planta
Cía. De Industrias Agrícolas, S.A.	Barcelona	Sté. Pour l'Équipement des Industries Chimiques (SPEICHIM)	Química	Asistencia técnica de modernización de la fábrica de alcohol en la destilería SE	-	02-jul-74	Proceso
La Cerámica, S.A.	Valladolid	CERICSA	Varios	Estudio y fabricación de un horno- túnel en el Polo de Desarrollo	-	02-sep-74	Planta
HIFRENSA	Barcelona	EDF	Electricidad	Asistencia técnica puesta en marcha de Vandellós	-	02-sep-74	Proyecto
Butano, S.A.	Madrid	Union Régie du Gaz	Gas	Asistencia técnica para mejoras de proceso en cadena de llenado	-	02-sep-74	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
ENSIDESA	Madrid	Fives Lille-Cail	Siderurgia	Asistencia técnica para la mejora de procedimientos en la manipulación de minerales en Avilés	-	02-dic-74	Proceso
SAFE Michelin	Lasarte	Tunzini-Sames	Automoción	Asistencia técnica para organización de cadenas de montaje pintura Aranda de Duero	-	02-dic-74	Proceso
SEC Babcock and Wilcox, CA	Bilbao	SETIM	Siderurgia	Planos e ingeniería para la puesta en marcha de línea de fabricación de barras laminadas	-	02-ene-75	Planta
UNINSA	Gijón	Carbonisation Entreprise et Céramique (CEC)	Minería	Suministro de hornos de cok y Asistencia técnica de montaje	-	02-mar-75	Planta
Cerámica de Louro, S.A.	Pontevedra	CERICSA	Varios	Entrega de planos, personal para construcción de horno y secadero	-	02-mar-75	Planta
HIFRENSA	Barcelona	SOCIA y AUXIESA	Electricidad	Coordinación de estudios y de ejecución de Vandellós	-	02-mar-75	Proceso
Corchera Extremeña, S.A.	Mérida	SOFRALI	Varios	Asistencia técnica para la modernización de los procesos de fabricación de corcho aglomerado	-	02-mar-75	Proceso
Tubacex Española, S.A.	Álava	CEFILAC	Siderurgia	Asistencia técnica para mejora de procesos de perforación y extrusión de tubos y perfiles	-	02-abr-75	Proceso
Acerías y forjas de Azcoitia, S.A.	Guipuzcoa	Ceusot-Loire	Siderurgia	Asistencia técnica para la renovación y modernización de instalaciones industriales	-	02-abr-75	Proceso
Fuerzas Eléctricas de Cataluña, S.A.	Barcelona	Ets.Neyrpic	Electricidad	Prestación de servicios para puesta en marcha turbina en Hidroeléctrica de Tabescán	-	02-abr-75	Planta
ENSIDESA	Madrid	Fives Lille-Cail	Siderurgia	Instalación de puentes-grúa	-	02-abr-75	Planta
ENSIDESA	Madrid	Fives Lille-Cail	Siderurgia	Planos e implementación de procesos para modernización de cintas transportadoras de minerales	-	02-abr-75	Proceso
Electro-Química de Flix	Barcelona	Progil, S.A.	Química	Asistencia técnica de estudios de precios para la construcción de una planta en Flix	-	02-abr-75	Planta
Cia. De Industrias Agrícolas, S.A.	Barcelona	Sté. Pour l'Équipement des Industries Chimiques (SPEICHIM)	Química	Supervisión y montaje de la factoría de la rinconada	-	02-abr-75	Planta
Agroman Empresa Constructora, S.A.	Madrid	Sté.Nouvelle de Construction de Travaux	Construcción	Construcción de elementos de prefabricación de hormigón armado	3	02-abr-75	Planta

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Vidriera Vilella, S.A.	Barcelona	Verreries de la Gare & A. Belotte Réunies, S.A.	Vidrio	Asistencia técnica para el proceso de empaquetado de botellas vacías	-	02-abr-75	Proceso
CIESA	Barcelona	COPIC	Varios	Asistencia técnica para puesta en marcha y desarrollo de empresa española de ingeniería	5	02-may-75	Proceso
ENSIDESA	Madrid	Fives Lille-Cail	Siderurgia	Asistencia técnica para ampliación manipulación de minerales en Avilés	-	02-may-75	Proceso
Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA)	Madrid	Sté de galvanoplastie Industrielle	Varios	Aplicación ciertos procedimientos para fabricación de partes aviones Marcel Dassault en España	-	02-may-75	Proceso
HYGASSA	Bilbao	Ugine-Infra	Química	Prestación de servicios relativos a proyectos de hornos de sal	-	02-may-75	Proceso
ASTANO	Madrid	GAZ-TRANSPORT	Gas	Construcción en España de buques metaneros	6	02-jul-75	Planta
Ingeniería Minero-Industrial, S.A.	Madrid	SOFRELEC	Electricidad	Formación de personal.	-	02-dic-76	Proceso
HIFRENSA	Barcelona	ATEM	Electricidad	Asistencia técnica para mejora del funcionamiento de la Central de Vandellós	-	02-ene-77	Proceso
Derivados Electro-químicos de Levante	Barcelona	Azote et Produits Chimiques	Química	Ingeniería para instalación de talleres y licencia de fabricación	-	02-ene-77	Planta
ISOTEC, S.A.	Madrid	SOFRELEC	Electricidad	Unión temporal para formación de personal en Sevillana de Electricidad	-	02-ene-77	Proceso
ENSIDESA	Madrid	Babbittless	Siderurgia	Prestación de servicios para formación de personal en la cantera de Naranco	-	02-mar-77	Proceso
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	Madrid	Bureau de Recherches Géologiques et Minières	Minería	Formación de personal para investigaciones mineras	-	02-mar-77	Proceso
Aluminio de Galicia, S.A.	Madrid	COMEC, S.A.	Aluminio	Estudio y control para fabricación de rollos cortos	-	02-mar-77	Proceso
HIFRENSA	Barcelona	EDF	Electricidad	Prestación de servicios de dos técnicos para mejoras de procedimientos	-	02-mar-77	Proceso
PETRONOR	Madrid	OTP-Francia	Hidrocarburos	Asistencia técnica para mejora productiva en las instalaciones de Somorrostro	-	02-mar-77	Proceso
Valencia frutas, S.A.	Valencia	SIAS	Alimentación	Asistencia técnica para la elaboración de frutas pasteurizadas	3	02-mar-77	Planta
SAFE Michelin	Lasarte	Cie. Française de Convoyeurs	Automoción	Estudio y montaje de un transportador aéreo	-	02-abr-77	Planta
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	Madrid	SOFREMINES	Minería	Asistencia técnica en proyecto de lavadero de carbón	-	02-abr-77	Planta

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
S.A. Aurrerá	Bilbao	Sté Générale de Fonderie	Siderurgia	Asistencia técnica en la mejora de los procedimientos de fabricación para radiadores	-	02-abr-77	Proceso
Unión Eléctrica Canaria	Las Palmas	Sté. Grenobloise d'Études et d'Applications Hydrauliques (SOGREAH)	Electricidad	Estudios de mejora de procesos de coordinación entre producción y distribución de energía eléctrica	-	02-abr-77	Proceso
Villagroy, S.A.	Madrid	Christian D'ior, SL	Textil	Asistencia técnica para la reproducción de modelos de peletería	3	02-may-77	Proceso
E.N. Calvo Sotelo, S.A.	Madrid	Kaltenbach & Cie	Hidrocarburos	Revisión de proyectos en Puertollano	-	02-may-77	Proceso
Energía e Industrias Aragonesas, S.A.	Madrid	Krebs & Cie	Electricidad	Procedimientos e ingeniería	-	02-may-77	Proceso
Fibras Minerales, S.A.	Madrid	Saint Gobain	Vidrio	Estudios para ampliación de horno	-	02-may-77	Proceso
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	Madrid	Sol-Export Internacional	Minería	Asistencia técnica en proyecto de lavadero de carbón	-	02-may-77	Planta
Astilleros Españoles, SA	Madrid	Stein Industrie	Naval	Supervisión y formación de personal Unión Eléctrica Canaria	-	02-may-77	Proceso
Nueva Montaña Quijanos, S.A.	Santander	Wendel, Sidelor	Automoción	Envío de técnicos	-	02-jun-77	Proceso
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	Madrid	Bureau de Recherches Géologiques et Minières	Minería	Asistencia técnica en proyecto de lavadero de carbón	-	02-oct-77	Proceso
Pantallas, Inyecciones y sondeos, S.A.	Barcelona	Études et Travaux de Fondations	Electricidad	Obras en Saltos de Ibón (Eléctricas Reunidas de Zaragoza, SA)	-	02-ene-78	Planta
Ingeniería de Aguas Industriales, S.A.	Guipuzcoa	Centre Technique du Cuir	Varios	Asistencia técnica para mejora de procesos de depuración de aguas de curtidos	-	02-abr-78	Proceso
Geospais, S.A.	Madrid	Geoservices, S.A.	Hidrocarburos	Formación de personal para sondeos	5	02-abr-78	Proceso
HIFRENSA	Barcelona	Gpment. Atomique Alsacienne Atlantique	Electricidad	Asistencia técnica para puesta a punto y mantenimiento técnico	-	02-abr-78	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
INTECSA	Zaragoza	Seorim, S.A.	Varios	Estudios sobre la localización de áreas de servicio en Autopista Tarragona-Alicante	-	02-abr-78	Proceso
Cía. Del Metropolitano de Madrid, S.A.	Madrid	Sté. De Construction d'Appareils de Précision	Transporte	Estudios y proyectos para la implantación de tornos de billetes	-	02-abr-78	Planta
Industrias Bonastre, S.A.	Barcelona	Ugine Carbonne	Química	Asistencia técnica para la fabricación de productos del campo	5	02-abr-78	Proceso
Potasas de Navarra, S.A.	Navarra	Alsthom, S.A.	Química	Estudios para la realización del transporte de lodos en suspensión	-	02-jun-78	Proceso
Aglomerados de Fibras y Tableros, S.A.	Barcelona	SEIMP, S.A.	Varios	Estudios planos y montaje para un máquina de descortezar árboles	-	02-jun-78	Planta
Chelle Española, S.A.	Barcelona	Serplas, SRL	Varios	Asistencia técnica para poner en marcha un departamento sobre embotellado	-	02-jun-78	Proceso
Neypirc Española, S.A.	Madrid	Société Rateau, S.A.	Electricidad	Asistencia técnica para instalación de bomba de circulación de agua Central Nuclear de Almaraz	-	02-jun-78	Planta
Torcidos Ibéricos	Barcelona	Biblion et Cie., S.A.	Textil	Asistencia técnica para la organización de los procesos de fabricación de hilos torcidos sintéticos	-	02-oct-78	Proceso
Derivados Cálcicos S.A.	Girona	Chaux Balthazard et Cotte	Química	Asistencia técnica y fabricación de horno de cal	-	02-oct-78	Planta
Montajes Industriales e Ingeniería, S.A.	Oviedo	Cie. Européenne de Canalisations	Hidrocarburos	Prestación de servicios para la construcción del Oleoducto Loeches-Barajas	-	02-oct-78	Planta
CEPEISA	Madrid	Engins Matra	Varios	Asistencia técnica en la realización del esquema de planificación y desarrollo de la Costa del Sol	-	02-oct-78	Proceso
ENSIDESA	Madrid	Fives Lille-Cail	Siderurgia	Ingeniería y planos para bedding	-	02-oct-78	Proceso
HYGASSA	Bilbao	Heurtay, S.A.	Varios	Construcción de hornos eléctricos	-	02-oct-78	Planta
Esa.Nac.de Petróleos de Tarragona S.A. (ENTASA)	Madrid	Institut Français du Pétrole	Hidrocarburos	Diseño y construcción de instalaciones comerciales de gasolina	-	02-oct-78	Planta
S.E. Oxígeno, S.A.	Madrid	La Soudure Autogène Française, S.A.	Química	Asistencia técnica para puesta en marcha de máquina de escarpar	-	02-oct-78	Proceso

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Basagoitia, S.A.	Guipuzcoa	Neyrpic-BMB	Papel	Asistencia técnica para mejora en los procesos de fabricación del papel cartón	-	02-oct-78	Proceso
S.A. Echeverría	Bilbao	Ressort du Nord, S.A.	Transporte	Asistencia técnica para mejoras en el proceso de fabricación de grapas para carriles de ferrocarril	-	02-oct-78	Proceso
Construcciones Aeronáuticas, S.A. (CASA)	Madrid	SNECMA	Vidrio	Formación de personal para revisión de motores ATAR	-	02-oct-78	Proceso
Eria, S.A.	Madrid	Sogeti, S.A.	Varios	formación de personal	-	02-oct-78	Proceso
SAETRAMÉ	Barcelona	URG	Hidrocarburos	Asistencia técnica para construcción de centros de llenado para gases de petróleo	-	02-oct-78	Planta
Resinas Poiliésteres, S.A.(REPOSA)	Madrid	Rhône-Progil	Química	Asistencia técnica para la construcción de una planta	-	02-nov-78	Planta
Silesa	Vitoria	Sifle	Química	Formación de personal (neumáticos)	-	02-nov-78	Proceso
Enrique Lorenzo Cía	Vigo	Ateliers et Chantiers de Bretagne	Naval	Asistencia técnica para la construcción de vaporadoras generadoras de agua dulce	-	02-dic-78	Planta
Cía de Ingenieros Consultores Europeos	Barcelona	Cie. Parisienne d'Ingénieurs Conseil	Varios	Asistencia técnica para la mejora de proceso en consultoría para empresas	-	02-dic-78	Proceso
S.A. Explosivos Total Aquitaine	Madrid	Technip	Hidrocarburos	Asistencia técnica para la construcción de planta de explosivos	-	02-dic-78	Planta
VCR Consultora, S.A.	Madrid	Saint Gobain Techniques Nouvelles	Vidrio	Asistencia técnica para un sistema de gestión de producción de una fábrica	-	02-ene-79	Proceso
Gas Natural, S.A.	Barcelona	Sté. Française du Méthane	Gas	Consultoría para mejora de procesos de compra de materiales y gestión stock	-	02-ene-79	Proceso
Nueva Asociación para Nutrición Téc. Alimenticias	Griñón	Union des Fabricants d'Aliments Composés	Alimentación	Asistencia técnica para investigación con animales y explotación de fábricas de piensos compuestos	-	02-ene-79	Proceso
Géneros de Punto Enriah, S.a.	Barcelona	Lyon-Dessins	Textil	Proyecto llave en mano de una planta para fabricación de géneros de punto	2	02-may-79	Proyecto

Firma Española	Localidad	Firma Francesa	Sector	Objeto	Duración 1237	Fecha de autorización	Tipo de Ingeniería
Estudios y Proyectos Tecnicos Industriales, S.A.	Madrid	Omnium Technique (Paribas)	Construcción	Proyecto construcción inmuebles de 100.000 m2 en Madrid para inmobiliaria Cristalvex, S.A. (Vallehermoso)	-	02-may-79	Planta
Vidriera Vilella, S.A.	Barcelona	SOMIVER, S.A.R.L.	Vidrio	Varios contratos de puesta en marcha de la empresa. 1) Construcción y montaje de los hornos regeneradores, chimeneas y conductos. 2) Construcción de edificios y silos de una central de composición automática de mezclas de materias primas. 3) Explotación y patentes. 4) Construcción y montaje de 4 hornos de tratamiento térmico de botellas	-	02-may-79	Proyecto

APÉNDICE 4- BIS. CONTRATOS DE ASISTENCIA TÉCNICA FIRMADO POR SOFREMINE CON EMPRESAS ESPAÑOLAS, 1961- 1977.

Empresa Española	Fecha	Proyecto	Lugar
Antracitas de Fabero, S.A.	1/6/61	8 contratos de Asistencia técnica para la reestructuración completa de las diferentes minas. Desde la formación, organización, planificación y mecanización de los procedimientos a corto, medio y largo plazo	León
Sociedad Minero Metalúrgica de Peñarroya	5/7/63	Asistencia técnica (uno o dos ingenieros) para mejora organización la Minas de Puertollano. 1) Organización de tajos. 2) Problemas de concentración de puestos, manutención de los mismos 3) formación de agentes técnicos.	Puertollano
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	31/3/65	Continuación de un "Plan de Desarrollo" propio que ya contó con la participación de SOFREMINE. Asistencia técnica para un análisis crítico de los diferentes elementos, instalaciones y concesiones incluidas en el Plan.	La Felguera
Sdad. Metalúrgica Duro-Felguera	1/1/66	El convenio lo firman la Duro Felguera, la Fábrica de Mieres, HUNOSA, Santa Bárbara y SOFREMINE. Estudio para la creación de una sociedad única para sus explotaciones de carbón en Asturias. Estudio de la comercialización de la producción. Es una autentica reestructuración de la cuenca minera.	La Felguera
Minas del Barruelo	1/6/66	Estudios de reestructuración y modernización tanto interior como exterior en la mina. El proyecto de reestructuración es completo.	El Barruelo
Química de Mieres, S.A.	13/9/67	Asistencia técnica para estudio de mejora de instalaciones de fábrica de anhídrido ftálico.	Mieres
HUNOSA	7/3/68	Estudio sobre las posibilidades de explotación de yacimientos de la Zona del Nalón. Es un contrato de pre-ingeniería. Compite con ingenierías alemanas e inglesas principalmente.	Santa Bárbara

Empresa Española	Fecha	Proyecto	Lugar
Sdad. Hullera Española, S.A.	2/6/68	Modernización explotaciones mineras	Oviedo
Minas y Ferrocarril de Utrillas, S.A.	30/7/68	Asistencia técnica para puesta a punto de máquina de arranque y carga simultánea de carbón en el yacimiento de lignito de Zaragoza.	Zaragoza
Auxini, Ingeniería Española, S.A.	27/1/69	Estudios de reestructuración del yacimiento hullero de HUNOSA, tanto en el interior como en el exterior en la mina.	Pumarabule
Auxini, Ingeniería Española, S.A.	11/4/69	Servicios completos para la mejora de las investigaciones sobre yacimiento de lignito. Explotación y transporte.	Arenas de San Pedro
Explotación de Minas de hierro, S.A.	2/5/69	Asistencia técnica (3 contratos) para mejora del proceso de laboreo de minas	Bilbao
HUNOSA	2/7/70	Asistencia técnica para la formación de personal: mineros del interior, vigilantes, seguridad minera y de mandos especialistas. Es complementario de otros contratos donde se reorganizó la empresa.	Santa Bárbara
Fábrica de Mieres, S.A.	2/8/70	Asistencia técnica para la estructuración de explotaciones mineras en Asturias	Mieres
Sdad. Industrial Asturiana Santa Bárbara, S.A.	2/8/70	Asistencia técnica (2 contratos) para la estructuración de explotaciones mineras en Asturias	Oviedo
Fábrica de Mieres, S.A.	2/9/70	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	Mieres
Sdad. Ind. Asturiana de Santa Bárbara	2/9/70	Asistencia técnica para la mejora de la explotación de carbón.	Oviedo
Minas de Barruelo, S.A.	2/11/70	Asistencia técnica para la modernización de las instalaciones mineras	El Barruelo
Nespral y Cía	2/12/70	Proyecto de desarrollo y modernización de explotaciones carboníferas	Gijón
Explotación de minas hierro, S.A.	2/5/71	Asistencia técnica para la mejora de la explotación minera	Bilbao
Química de Mieres, S.A.	2/9/71	Asistencia técnica para mejora en la organización de la fábrica	Mieres
Auxini, Ingeniería Española, S.A.	2/5/73	Prestación de servicios para el estudio de la mejora de las minas de HUNOSA	Mieres

Empresa Española	Fecha	Proyecto	Lugar
Auxini, Ingeniería Española, S.A.	2/7/73	Servicios de prospección en Arenas del Rey, Granada	Arenas del Rey
E.Nac.Adaro Investigaciones Mineras, S.A.	2/4/77	Asistencia técnica en un proyecto de lavadero de carbón.	Huelva

Fuentes: Elaboración propia con datos del AGA y con *Economía Industrial* (varios números).

**APÉNDICE 5. DEUDA EXTERIOR DEL SECTOR PÚBLICO Y DEL SECTOR PRIVADO CON Y SIN AVAL PÚBLICO EN ESPAÑA A 31-12-1981.
PRESTAMISTAS FRANCESES (MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES)**

Cuadro a: Deuda exterior de España con aval público a 31-12-1981. Prestamistas franceses.

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
Instituto de Crédito Oficial	2.115			
CL	250		1979	10
Total bancos franceses	250	11,82%		
RENFE	2.194			
EUROFIMA	321,6			
Grupo Bancario Francés	150		1974	10
Grupo Bancario Francés	150		1974	10
Total bancos franceses	621,6	28,33%		
Empresas del INI				
ENASA	226,4			
Paribas	20		1978	5
Total bancos franceses	20	8,83%		
ENSIDESA	598,8			
Paribas	8		1970	14
<i>Lazard Frères</i>	17,4		1968	15
Total bancos franceses	25,4	4,24%		
SEAT	356,6			
<i>Banque Européenne de Crédit</i>	22,1		1976	8
<i>Banque Européenne de Crédit</i>	52,5		1977	8
Total bancos franceses	74,6	20,92%		
Total empresas del INI	3.131,5			
Total bancos franceses	120,0	3,83%		
Corporaciones Locales				
Ayuntamiento de Barcelona	80			
CL	80		1980	10
Total bancos franceses	80	100%		
Total corporaciones Locales	180			
Total bancos franceses	80	44,44%		
Otras Empresas Públicas				
Ferrocarril de Cataluña	58,7			
CL	3,7		1981	10
CL	55		1981	10
Total bancos franceses	58,7	100%		
Total otras Empresas Públicas	146,7			
Total bancos franceses	58,7	40,01%		
Empresas Privadas con aval público				
ACESA	338,4			
SODITIC	19,9		1977	11

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
SODITIC	20,4		1978	10
<i>Banque Rothschild</i>	27,4		1979	10
<i>Banque Rothschild</i>	55,2		1979	10
<i>Banque Rothschild</i>	10		1980	7
Total bancos franceses	132,9	39,27%		
CESA	675,6			
<i>Banque Rothschild</i>	61,8		1977	11
SODITIC	13,5		1980	5
SODITIC	34,5		1978	7
SODITIC	6,2		1980	10
Total bancos franceses	116	17,17%		
HIFRENSA	79,2			
Gobierno francés	79,2		1967	20
Total bancos franceses	79,2	100%		
Total empresas Privadas con aval público	2.362			
Total bancos franceses	328,1	13,89%		
Sector Publico	12.019			
Total bancos franceses	1.130,3	9,40%		
Sector Privado con aval público	2.362			
Total bancos franceses	328,1	13,89%		
Total General	12.347			
Total bancos franceses	1.458,4	11,81%		

Cuadro b: Deuda exterior de España sin aval público a 31-12-1981. Prestamistas franceses.

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
Empresas del INI	2.723,6			
Total bancos franceses	884,60	32,48%		
Astilleros Españoles	18,7			
<i>Interunion Banque</i>	7		1977	6
SG	2,00		1981	6
Total bancos franceses	9,00	48,13%		
Carnes y Conservas Españolas (CARCESA)	1,8			
Paribas	1,8		1978	6
Total bancos franceses	1,8	100%		
Construcciones Aeronáuticas (CASA)	32			
CL	10		1980	9
Total bancos franceses	10	31,25%		
Empresa Auxiliar de la Industria (AUXINI)	12			
<i>Banque Nationale de Paris</i>	5		1980	6
Total bancos franceses	5	41,67%		
Empresa Nacional de Aluminio(ENDASA)	47,3			

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
Corporación Bancos Franceses presentes en España	2,3		1976	5
Total bancos franceses	2,3	4,86%		
Empresa Nacional BAZAN	111			
Paribas	26,9		1977	5
SG	0,9		1978	5
Paribas	13,6		1979	7
Paribas	44,7		1979	5
SG	7,3		1980	5
Total bancos franceses	93,4	84,14%		
Empresa Nacional de Celulosas (ENCE)	46			
Indosuez	10		1978	6
Total bancos franceses	10	21,74%		
Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA)	445,1			
SG	4,6		1973	13
SG	0,5		1974	13
CL	5,9		1974	13
<i>Banque Européenne de Crédit</i>	8,1		1974	10
<i>Banque Louis Dreyfus</i>	25		1978	10
SG	2,8		1978	8
<i>Indosuez</i>	7,9		1979	10
<i>Banque de la Société Fin. Européenne</i>	40		1979	10
<i>Indosuez</i>	80		1980	10
Total bancos franceses	174,8	39,27%		
Empresa Nacional de Fertilizantes (ENFERSA)	0,5			
Paribas	0,5		1978	7
Total bancos franceses	0,5	100%		
ENHER	540,1			
SG	2,3		1980	10
SG	4,2		1980	10
Total bancos franceses	6,5	1,20%		
Empresa Nacional SANTA BÁRBARA	11,7			
<i>Banque Nationale de Paris</i>	1,1		1979	2
<i>Banque Nationale de Paris</i>	0,6		1981	5
Total bancos franceses	1,7	14,53%		
Empresa Nacional Siderúrgica (ENSIDESA)	199,7			
<i>Lazard Frères</i>	0,7		1973	10
Paribas	4,1		1974	11
SG	2,5		1974	7
<i>Banque Européenne de Crédit</i>	55		1977	5
SG	2,4		1978	7
Total bancos franceses	64,7	32,40%		
Empresa Nacional de Uranio (ENUSA)	539,9			
<i>Banque de la Société Fin. Européenne</i>	70		1979	10
<i>Banque Nationale de Paris</i>	148,2		1981	3
CL	110		1981	6

Prestatario y prestamistas	Total	%	Año	Plazo
Total bancos franceses	328,2	60,79%		
Equipos Electrónicos (EESA)	7		1978	5
CL	1		1981	6
Paribas y CL	6			
Total bancos franceses	7	100%		
Experiencias Industriales (EISA)	0,5			
<i>Banque Nationale de Paris</i>	0,2		1978	4
<i>Banque Nationale de Paris</i>	0,3		1981	3
Total bancos franceses	0,5	100%		
Fábrica de San Carlos	2,9			
<i>Banques Populaires</i>	0,7		1981	4
Total bancos franceses	0,7	24,14%		
Gas y Electricidad (GESA)	25,3			
<i>Indosuez</i>	18		1979	10
<i>Compagnie Bancaire</i>	0,6		1980	5
<i>Delle ALSTHOM</i>	1,1		1980	10
Total bancos franceses	19,7	77,87%		
IBERIA	553,9			
SG	45		1978	10
<i>Banque Nationale de Paris</i>	40		1979	10
CL	12		1979	10
SG	50		1980	10
CL	1,8		1979	10
Total bancos franceses	148,8	26,86%		
Empresas del INH	1.116,30			
Total bancos franceses	560,00	50,17%		
CAMPSA	531,2			
Paribas y Urquijo (Consortio)	500		1981	3
Total bancos franceses	500	94,13%		
EMPRETROL	383,6			
CL	60		1973	12
Total bancos franceses	60	15,64%		

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Política Financiera (1983) y AHP, Emprunts Internationaux.

Cuadro c (resumen). DEUDA EXTERIOR DEL SECTOR PÚBLICO Y DEL SECTOR PRIVADO CON AVAL PÚBLICO EN ESPAÑA A 31-12-1981. PRESTAMISTAS FRANCESES (MILLONES DE DÓLARES CONSTANTES)

Tipo de empresas	Préstamos totales	Préstamos franceses	% francés
Préstamos no avalados	3.839,90	1.444,60	37,63
Empresas del INI	2.723,60	884,60	32,48
Empresas del INH	1.116,30	560	50,17
Préstamos Avalados	10.129,20	1.500,33	14,81
Instituto de Crédito Oficial	2.115	250	11,82
RENFE	2.194	663,53	30,24
Empresas del INI	3.131,50	120	3,83
Corporaciones Locales	180	80	44,44
Otras Empresas Públicas	146,70	58,70	40,01
Empresas Privadas con aval público	2.362	328,10	13,89
Total General	13.969,10	2.944,93	21,08

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Política Financiera (1983) y Castro (2008 y 2009)

APÉNDICE 6: APERTURAS HIPERMERCADOS FRANCESES EN ESPAÑA POR EMPRESAS, 1973- 2006.

PRYCA (1973- 1999).

Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m2)	Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m2)
1973	Prat de Llobregat	12.513	1991	La Línea	8.757
1974	Rosas**	2.500	1992	Cádiz	10.478
1974	Calonge**	2.500	1992	Madrid	12.541
1975	Málaga	12.310	1992	Gijón	9.528
1976	Tarragona	11.544	1992	Madrid	10.415
1976	Valencia	9.695	1993	Sevilla	8.500
1976	La Scala**	2.500	1993	Barcelona**	3.930
1976	Playa de Aro**	2.600	1993	Figueras**	8.500
1977	Palma de Mallorca	12.000	1993	S. Pere de M.**	3.247
1977	San Juan	12.847	1993	Villalba	10.950
1977	Lugones	13.037	1994	Ciudad Real	4.500
1977	Pto.de Santa María	10.723	1994	Córdoba	16.587
1977	Córdoba	12.584	1994	Martorell	3.500
1978	Terrasa	11.746	1994	Torre Vieja	9.500
1979	Paterna	11.122	1994	Alcorcón	14.245
1979	San Sebastián	10.090	1994	Gandía	9.315
1980	Cabrera del Mar	12.003	1994	Valencia	10.977
1981	Las Rozas	14.633	1994	Vic**	3.000
1982	Santander	12.191	1994	Sestao	14.136
1983	San Fernando de Henares	12.522	1994	Andújar***	7.645
1985	Alicante	10.390	1995	Palma de Mallorca	8.762
1985	Murcia	10.789	1995	Pozuelo de Alarcón	10.154
1985	Castellón	7.890	1995	Valladolid	10.754
1986	Lérida	5.400	1995	Burgos	9.988
1987	San Adriá	12.067	1996	Alcobendas	10.844
1987	Almería	7.577	1996	Úbeda***	5.250
1987	Murcia	1.082	1996	Majadahonda	12.615
1989	Palencia	8.178	1996	La Coruña	9.446
1989	Salamanca	8.269	1996	San Cugat del Vallés	12.401
1989	Olot**	3.019	1997	Olaberria	8.390
1990	Gerona**	3.226	1997	Estepona***	4.391
1990	Zaragoza	14.284	1997	Erando	11.267
1990	Albacete	11.174	1997	Jerez	10.742
1990	Badajoz	9.872	1998	Puertollano***	5.970
1991	Jaén	9.600	1998	Alicante	9.304
1991	Manresa	10.268	1998	Sevilla	12.200
1991	Alcira	9.833	1999	Sevilla	8.477
1991	Reus	8.412	1999	Pamplona	4.745

** Compras.

*** Franquicias.

CONTINENTE (1976- 1999).

Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m²)	Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m²)
1976	Valencia	9.695	1992	Móstoles	11.632
1979	Sevilla	10.671	1992	Mérida	8.200
1980	Algeciras	9.654	1993	Lugo	8.050
1981	Valladolid	12.387	1993	Valencia	16.727
1982	Alcobendas	10.400	1993	Murcia	12.195
1982	Palma de Mallorca	9.600	1993	Málaga	10.307
1982	Elche	8.520	1993	Las Palmas	11.153
1985	Sevilla	12.750	1993	Santa Cruz de Tenerife	11.212
1985	La Coruña	12.797	1993	Madrid	10.974
1985	Huelva	11.389	1994	Torre Vieja	9.500
1987	Torrelavega	3.500	1995	Barcelona	11.486
1987	Valencia	9.880	1995	Parla	7.150
1987	Málaga	8.625	1995	Villanueva de la Serena	5.500
1988	Cartagena	11.600	1995	Orense	3.000
1989	Alicante	8.352	1995	Valencia	12.000
1989	Valencia	6.992	1995	Zaragoza	14.500
1989	Pontevedra	4.855	1995	Villareal	8.716
1989	Jerez	10.738	1996	Torrelavega	7.800
1990	Granada	11.019	1996	Badajoz	8.900
1990	León	8.412	1997	Burgos	8.442
1991	Ponferrada	7.032	1997	Getafe	9.670
1991	Badalona	14.370	1998	Plasencia	6.247
1991	Alicante	9.317	1998	Pontevedra	8.826
1992	Sevilla	9.230	1998	Madrid	14.326

CARREFOUR (1999- 2006).

Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m²)	Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m²)
2000	Barcelona	11.210	2002	Oviedo	9.600
2000	Vecindario	7.450	2002	Alicante	9.138
2000	Rivas	7.197	2002	Hospitalet	9.788
2001	Ávila	5.342	2002	Córdoba	6.700
2001	San Sebastián de los Reyes	10.104	2003	Santa Cruz de Tenerife	9.500
2001	San Adriá	12.067	2003	Asturias	8.685
2001	Alcobendas	10.844	2003	Viana	7.500
2001	Alcalá de Henares	8.365	2003	Vinaroz	6.700
2001	Vitoria	9.500	2003	Vigo	9.600
2001	Málaga	14.910	2004	Santander	7.150
			2004	Fuenlabrada	9.000

ALCAMPO (1981- 2006).

Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m2)	Año de apertura	Localidad	Superficie de venta (m2)
1975	Madrid*	5.964	1993	Santiago de Compostela	4.525
1977	Oyarzun*	7.978	1994	Alcorcón	14.245
1981	Utebo	10.428	1995	Torrejón de Ardoz	13.953
1981	Vigo	14.028	1995	Burgos	7.618
1982	Madrid	6.962	1997	Zaragoza	10.981
1982	Gijón	10.524	1997	Marbella	10.790
1984	Madrid 2	14.144	1997	Sant Boi	13.942
1985	Alboraya	9.088	1997	Irún	11.175
1985	Castellón	8.350	1997	Telde	11.303
1985	Getafe	9.591	1998	Motril	5.433
1985	La Coruña	7.676	1998	Fuenlabrada	12.535
1986	Ferrol	10.028	1998	Almería	7.000
1986	Madrid	11.900	2000	Mataró	11.500
1988	Vigo	8.658	2000	Zaragoza	10.000
1989	La Rioja	11.213	2001	San Adriá	12.067
1989	Granada	10.911	2001	Alcobendas	10.844
1989	Leganés	11.047	2001	Aldaia	13.000
1990	Sevilla	10.681	2001	Barcelona	16.046
1990	Barcelona	11.006	2002	La Orotava	7.500
1991	Alcalá de Henares	11.412	2003	Asturias	8.685
1992	Cuenca	4.327	2003	Alicante	9.700
1992	La Laguna	13.638	2003	Logroño	11.000
1993	Mallorca	12.210	2005	Castellón	8.000
1993	Linares	6.090			

Fuentes: Elaboración propia con *DA* (varios números).

Se ha utilizado como dato la superficie efectiva de venta.

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA.

Fuentes:

Archives d'Histoire Contemporaine, Centre d'Histoire Contemporaine (París, Francia) : Fondo Pierre Moussa.

Archives de la Banque de France (París, Francia): Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères.

Archives de Total (París, Francia): Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères.

Archives du Ministère des Affaires Étrangères (París, Francia): Direction des Affaires Politiques (Europe, Espagne), Direction des Affaires Économiques et Financières (Service de Coopération Économique).

Archives Historiques de la Société Générale (París, Francia) : Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères.

Archives Historiques du Crédit Lyonnais (París, Francia) : Services d'Études Financières, Service d'Affaires Étrangères.

Archives Nationales- Centre des Archives Contemporaines (Fontainebleau, Francia): Archives du Ministère du Commerce

Archivo de la Cámara de Comercio de Madrid (Madrid, España): documentación varia.

Archivo de la Cámara de Comercio Francesa de Madrid (Madrid, España): boletines mensuales y actas del consejo.

Archivo de la Fundación de Ferrocarriles Españoles (Madrid, España): Fondo RENFE.

Archivo del Banco de España (Madrid, España): Memorias anuales de varios bancos.

Archivo Histórico del Instituto Nacional de Industria (Madrid, España): Fondo Suanzes, Fondo de Caja, Fondo de presidencia.

Association pour l'Histoire de BNP-Paribas (París, Francia) : Documentación diversa y archivos de historia oral.

Centre des Archives Économiques et Financières de la France (Savigny- Le- Temple, Francia): Archives du Ministère du Commerce.

Fundación March (Madrid, España): Fondo Banco Urquijo.

La Documentation Française (París, Francia): Dossier Espagne.

Fuentes Orales:

Entrevista personal con Javier Campo, director general de DIA de 1986 a 2007. Entrevista realizada en octubre de 2009.

Entrevista personal con Pierre de Longuemar, director de la Association pour l'Histoire de BNP-Paribas y segundo del departamento de internacional de Paribas durante más de treinta años. Entrevista realizada en diciembre de 2007.

Entrevista personal con Roger Nougaret, director del AHCL. Entrevista realizada en julio de 2006.

Publicaciones periódicas:

ABC

Actualidad Económica

Alimarket

Anuario Estadístico de la Banca Española

Banca Española

Boletín Oficial del Estado (BOE)

Cambio 16

Cinco Días

Code du Commerce de la France (1974)

DIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA FINANCIERA (1983): *Estadísticas e informes*. Madrid: Ministerio de Economía.

Distribución Actualidad

DOBLÓN (1975): "Empresas de ingeniería. Que inventen ellos", 7 junio 1975.

DUN & BRADSTREET (2008): *Censo estadístico DUNS : principales empresas españolas*, Madrid, Dun & Bradstreet.

El Mundo

El País

Expansión

Fomento de la Producción

Instituto Nacional de Estadística (1986- 1996): *censos de demografía y población*.

Le Monde

Libre Service Actualités

Ministerio de Economía y Hacienda (1970- 2008): *Estadísticas del Comercio Exterior de España*.

Points de Vente

S.A.B.I., *Sistema de Análisis de Balances Ibéricos* (2008), Madrid, Bureau Van Dijk.

Sogéchos

STATISTIQUES GÉNÉRALES DE LA FRANCE (1912 y 1930): *Annuaire Statistiques*, Vols. 11, 30, Paris, Imprimerie Nationale.

Bibliografía.

ABAD, V. (1984): *Historia de la Naranja (1781- 1939)*, Valencia, Comité de Gestión de la Exportación de Frutos Cítricos.

ABAD, V. (1988): "Ideología y praxis de un fenómeno, el control sindical de la economía naranjera (1936- 1937)", en CASANOVA, Juan (comp.), *El sueño igualitario, campesinado y colectivizaciones en la España republicana, 1936- 1939*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, pp. 77- 93.

ABO, T. (ed.) (1994): *Hybrid Factory. The Japanese Production System in the United States*, Nueva York, Oxford University Press.

ACUÑA, R. (1986): *Como dientes de sierra (Francia- España de 1975 a 1985, una década)*, Barcelona, Plaza y Janés.

AGODO, O. (1978): "The Determinants of US Private Manufacturing Investment in Africa", *Journal of International Business Studies*, nº. 9 (3), pp. 95-107.

ALCAIDE, A. (1959), "El consumo de las familias españolas", *Información Comercial Española*, 316 (diciembre), pp. 43-57.

ALDCROFT, D. (1977): *From Versailles to Wall Street, 1919- 1929*, Berkeley, University of California Press.

ALDCROFT, D. (1989): *Historia de la economía europea, 1914-1980*, Barcelona, Crítica, D.L.

ALLAIN, J. C. (1986): "Une entreprise franco-espagnole au Maroc entre 1912 et 1942: la Compagnie du Chemin de Fer de Tánger a Fez" en VVAA, *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, Centro de Estudios Históricos, pp. 263- 286.

ÁLVAREZ CANAL, P. (1998): *La evolución de la banca extranjera en el periodo 1992- 1996*, Madrid: Banco de España, Servicio de Estudios. Documentos de trabajo.

ÁLVARO, A. (2007): "Redes empresariales, inversión directa extranjera y monopolio: el caso de Telefónica, 1924 – 1965", *Revista de Historia Industrial* 34, pp. 65-96.

ÁLVARO, A. (2008): "Changing Patterns of Ownership and Labour Management under Changing Institutional Regimes: The Case of Telefónica in Spain, 1924-1970", en FELLMAN, Susanna; KUUSTERÄ, Antti y VAARA, Eero (eds.): *Historical Perspectives on Corporate Governance: Reflections on Ownership, Participation and Different Modes of Organising*, Helsinki, The Finnish Society of Science and Letters, pp. 243-259.

- ÁLVARO, A. (2009): "Los inicios de la internacionalización de la ingeniería española, 1950-1995", *Información Comercial Española*, nº 849 (Ejemplar dedicado a: La internacionalización de la empresa española en perspectiva histórica), pp. 97-112.
- ANDRÉS ALONSO, P.; GUTIÉRREZ CILLÁN, J. y FUENTE SABATÉ, J.M. (1997): "El papel dinamizador de la banca extranjera en España", *Actualidad Financiera*, JUN; II (6), pp. 3-18.
- ANDRÉS, V., SARDÁ, J. et al. (1960): "El comportamiento de los precios y el bienestar de los consumidores", *Información Comercial Española*, 317 (enero), pp. 17-21.
- ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1994) : *La Banca Arnús en el primer tercio del Siglo XX*, Bilbao, BBVA: Archivo Histórico.
- ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1996) : *El Banco Hispano- Colonial y su devenir social en los inicios del novecientos*, Bilbao, BBVA : Archivo Histórico.
- ARCHIVO HISTÓRICO BBVA (1997): *Unión Española de Explosivos, 1896-1950. Baluarte del sector químico en España*, Bilbao, BBVA: Archivo Histórico.
- ARIAS RAMOS, R. (2003): *La Legión Cóndor en la Guerra Civil española: el apoyo militar alemán a Franco*, Madrid, La Esfera de los Libros.
- ARMERO, J.M. (1988): *Política Exterior de España en Democracia*, Madrid, Espasa- Calpe.
- ARROYO HUGUET, M. (2001): "Banca, infraestructuras urbanas y estrategias empresariales. la fábrica de gas de Málaga (1923-1940)", *Actas del 3º Congreso de historia catalano-andaluza, Cataluña y Andalucía, 1898-1939*, Barcelona, Ediciones Carena, pp. 297-325.
- ARROYO HUGUET, M. (2005): "Le développement contrasté de l'industrie gazière en Espagne. Les exemples de Barcelone et Malaga. Entrepreneurs, municipalités et marchés au XIX siècle" en WILLIOT, J-P. y PAQUIER, S. (dtor.), *L'industrie du gaz en Europe aux XIXe et XXe siècles. L'innovation entre marchés et collectivités publiques*, Bruselas, Presses Universitaires Européennes - Peter Lang, pp.347-357.
- ARROYO MARTÍN, J.V. (1999) : *Actividad de la banca extranjera entre 1920 y 1935*, Bilbao, Banco Bilbao Vizcaya (Archivo Histórico).
- ARROYO MARTÍN, J.V. (2003): *La Banca en España en el período de Entreguerras, 1920-1935. Un modelo de modernización y crecimiento*. Bilbao, Archivo Histórico BBVA.
- ARTOLA, M. (1978): *Los ferrocarriles en España, 1844- 1943*, (2 vols.), Madrid, Banco de España.
- ARTOLA, M. (1986): *La Hacienda del siglo XIX, Progresistas y Moderados*, Madrid, Alianza.
- AUDICANA ARCAS, J. (2002): "Mercadona- Conservas Ubago: el concepto de interproveedor", *Caso de Estudio del Instituto Internacional San Telmo*.
- AVERY, D. (1986): *Nunca en el cumpleaños de la Reina Victoria. Historia de las minas de Río Tinto*, Barcelona, Arbor.
- AVILÉS FARRÉ, J. (1994): *Pasión y farsa. Franceses y británicos ante la Guerra Civil española*, Madrid, Eudema.
- AVILÉS FARRÉ, J. (2006): *La Izquierda burguesa y la tragedia de la II República*, Madrid, Consejería de Educación de la Comunidad de Madrid.
- BADOSA PAGÈS, J. (2005): "La adhesión de España a la CEE", *Información Comercial Española* nº 826 (noviembre), pp. 99- 106.
- BALLESTERO, A. (1993): *Juan Antonio Suanzes (1891- 1977). La política industrial de la posguerra*, León, LID Editorial Empresarial.
- BARCIELA, C. (2005): "Guerra Civil y primer franquismo (1936- 1959)", en COMÍN, F.; HERNÁNDEZ, M.; y LLOPIS, E. (eds.), *Historia Económica de España, Siglos X-XX*, Barcelona, Crítica, pp. 331- 367.
- BARNEY, J. (1991): "Firm resources and sustained competitive advantage" *Journal of Management* nº 17(1), pp. 99-120.

- BARRERA, E. y SAN ROMÁN, E. (2000): "Juan Antonio Suanzes, adalid de la industrialización", en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros, el Instituto Nacional de Autarquía (1941- 1963)*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona, pp. 35- 52.
- BARTLETT, C.A. y GOSHAL, S. (2002): *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Cambridge, MA., Harvard University Press.
- BEL, G. y COSTA, A. (2001): "La privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política", *Revista de Historia Industrial* nº 19- 20, pp. 105- 132.
- BLOMSTERMO, A. y SHARMA, D. (2003): *Learning in the Internationalization Process of Firms*, Aldershot, Edward Elgar.
- BONFOUR, A. (2003): "The IC-dVAL approach", *Journal of Intellectual Capital*, 4, pp. 396- 412.
- BONIN, H. (1988): *Histoire économique de la France depuis 1880*, Paris, Masson.
- BONIN, H. (1995): *Les Groupes financiers français*, Paris, Presses Universitaires de France.
- BONIN, H. (2001): *La Banque de l'union Parisienne : (1874-1904, 1974) : histoire de la deuxième grande banque d'affaires française*, Paris, Plage.
- BONIN, H. (2004): *Un Outre-Mer bancaire méditerranéen : histoire du Crédit foncier d'Algérie et de Tunisie (1890-1997)*, Paris, Publications de la Société d'Histoire d'Outre-Mer.
- BONIN, H. (2006a): *Histoire de la Société générale, volume I: 1864- 1890: Naissance d'une banque*, Ginebra, Droz.
- BONIN, H. (2006b): "La Société Générale en Espagne: un Eldorado révélé, un marché de Niches" en VV.AA., *Des Économies et des Hommes: Mélanges offerts à Albert Broder*, Bordeaux, Eds. Brières, pp. 345- 358.
- BONIN, S.; DUCOUDRAY, E.; LANGLOIS, C.; MONNIER, R.; LACLAU, A. y ROCHE, D. (2000): *Atlas de la Révolution française*, Paris, Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales.
- BORRÁS LLOP, J.M. (1981): *Francia ante la Guerra Civil española: Burguesía, interés nacional e interés de clase*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- BORRÁS LLOP, J.M. (1986): "Intereses económicos y actitudes políticas en las relaciones franco-españolas (1936-1939): el comercio de piritas, en VVAA, *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, Centro de Estudios Históricos, pp. 65- 88.
- BOUVIER, J. (1961): *Le Crédit lyonnais de 1863 à 1882 : les années de formation d'une banque de dépôt*, Paris, SEVPEN.
- BOUVIER, J. (1967): *Les Rothschild*, Paris, Fayard.
- Bouvier, J. (1973): *Un Siècle de Banque Française*, Paris, Hachette, cop.
- BOUWENS, B. y DANKERS, J. (2005): *Sharing success: cartels as an answer to the dynamics of business capitalism, 1900-1940*, http://www.bintproject.nl/textfiles/2005_bouwens-dankers.pdf (acceso marzo 2010).
- BRAÑA, J.; BUESA, M.; y MOLERO, J. (1984): *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.
- BRICALL, J.M. (1985): "La economía española (1936- 1939)", en TUÑÓN de LARA et al. (eds.), *La Guerra Civil española. 50 años después*, Madrid, Labor, pp. 359- 417.
- BRODER, A. (1976): "Les Investissements français en Espagne au XIX siècle: essai de quantification", *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, nº 1, pp. 29-63.
- BRODER, A. (1977): "Les Investissements étrangers en Espagne au XIX siècle", en LÉVY- LEBOYER, M. (Ed.) (1977), *La Position internationale de la France: aspects économiques et financiers, XIXe-XXe siècles*, Paris, Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales.
- BRODER, A. (1982): *Le rôle des intérêts étrangers dans la croissance économique de l'Espagne, 1815- 1913 : Etat-entreprise et histoire*, Tesis de l'Université de Lille (Edición fotocopiada en la biblioteca del Banco de España).
- BRODER, A. (1986): "Le commerce France- Espagne nationaliste, 1936- 1940", en VV.AA., *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 345- 355.

- BRODER, A. (1993): *L'économie française au XIX^e siècle*, París, Ophry.
- BRODER, A. (1998): *Histoire Économique de la France au XX^esiècle: 1914- 1997*, París, Editions Orphys.
- BRODER, A. (2000): *Historia económica de la España contemporánea*, Madrid, Alianza.
- BRODER, A.; LUTFALLA, M. y BRETON, Y. (1997): *La longue stagnation l'autre grande dépression - 1873-1897*, París, Économica.
- BROOKE, M. y BUCKLEY, P.J. (1988): "Foreign Investment", en *Handbook of International Trade*, pp. 203-254, Basingstoke, Macmillan Publisher.
- BRUN, M. (1997): *Le Banquier Laffitte*, París, F. Paillard.
- BUCKLEY, P.J. (2009): "Business History and International Business", Special Issue of *Business History: Business History and International Business*, nº 51 (3), pp. 307-333.
- BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1998): "Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach", *Journal of International Business Studies*, Sept., Vol. 29, nº 3, pp. 539-561.
- BUIGUES, P. y JACQUEMIN, A. (1992): "Inversión extranjera directa y exportaciones en el Mercado Común: aspectos teóricos, empíricos y de política económica", *Moneda y Crédito*, nº 194, pp. 59-106.
- BURT, S. (1991): "Trends in the internationalisation of grocery retailing: the European experience", *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 1(4), pp. 487-515.
- BUSSIÈRE, E. (1992): *Paribas et le Monde*, Primera versión inédita del manuscrito cedido por la *Association pour l'Histoire de BNP-Paribas*.
- BUSSIÈRE, E. (2005): "French Banks and the Eurobond Market in the sixties", en CASSIS, Y. y BUSSIÈRE, E. (Eds.), *London and Paris as international financial centres in the twentieth century*, Oxford, Oxford University Press, pp. 265- 313.
- BUSSIÈRE, E.(1995): "Paribas and the rationalization of French Electricity", en CASSIS, Y. ; CROUZET, F. ; y GOURVISH, R. (eds.), *Management and business in Britain and France*, Oxford, Oxford University Press, pp. 204- 214.
- BUSTURIA, D. (dir.) (1994): *Del reencuentro a la convergencia: historia de las relaciones bilaterales hispano- francesas*, Madrid, Ciencias de la Dirección.
- CALVO, O. (1998): "El teléfono en España antes de Telefónica", *Revista de Historia Industrial* nº 13, pp. 59- 81.
- CALVO, O. (2001), "¡Bienvenido, mister Marshall! La ayuda económica americana y la economía española en la década de 1950", *Revista de Historia Económica*, número extraordinario (XIX), pp. 253-275.
- CALVO, O. (2002): "The Political Economy of Condicional Foreign Aid to Spain, 1950-1963", Tesis Inédita de la London School of Economics.
- CÁMARA DE COMERCIO DE BARCELONA (2008a): *Cámara de Comercio e Industria Francesa de Barcelona 125 años*, Barcelona, Cámara de Comercio Francesa de Barcelona.
- CÁMARA DE COMERCIO DE BARCELONA (2008b): "Cámara de Comercio Francesa de Barcelona", en RIBERA, F. (ed.), *Los números 1 en España*, Barcelona, Doblerre Editorial, pp. 431- 440.
- CAMERON, R. (ed.) (1967): *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, Nueva York, Oxford University Press.
- CAMERON, R. (1971): *La France et le développement économique de l'Europe : (1800-1914)*, París, Ed. du Seuil.
- CAMERON, R. (1972). *Banking and economic development: Some lessons of history*, Nueva York, Oxford University Press.
- CAMERON, R. y NEAL, L. (2007): *Historia Económica Mundial: desde el paleolítico hasta el presente*, Madrid, Alianza Editorial.
- CAMPILLO, M. (1963): *Las inversiones extranjeras en España (1850-1950)*, Madrid, [s.n.].

- CANDELAS de las FUENTES, A. (1987): "El mariscal Petain, primer embajador de Francia ante el gobierno de Burgos", *Cuadernos de Historia Moderna y Contemporánea*, nº 8, pp. 235- 248.
- CANTWELL, J. (1988): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas", *Información Comercial Española*, nº 662, (octubre), pp. 17-31.
- CANTWELL, J. (Ed.) (1994): *Transnational corporations and innovatory activities. United Nations Library on Transnational Corporations*, Londres, Routledge.
- CARLSON, S. (1966): *International business research*, Uppsala, Almqvist und Wiksell.
- CARMONA, X. y NADAL, J. (2005): *El empeño industrial de Galicia: 250 años de historia (1750-2000)*, La Coruña, Fundación Pedro Barrié de la Maza.
- CARON, F. (1995): *Histoire économique de la France, XIX- XX siècles*, Paris, Armand Colin.
- CARON, F. (ed.)(2005): *Les grandes compagnies de chemin de fer en France 1823-1937*, Genève: Droz.
- CARRACALLA, J.P. (1989): *Le Roman du Printemps, Histoire d'un Grand Magasin*, Paris, Denoël.
- CARRERA- RAYA, F. (1987): *Antecedentes historico- jurídicos de la deuda pública española*, Málaga, Universidad de Málaga.
- CARRERAS, A. (1990): *Industrialización española: estudios de historia comparativa*, Madrid, Espasa- Calpe.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1997): "Spain: Big manufacturing firms between state and market, 1917-1990", en CHANDLER, A., AMATORI, F. y HIKINO, T. *Big business and the wealth of nations*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 277- 334.
- CASSIS, Youssef (1999): *Big Business, The European Experience in the 20th Century*, Oxford, Oxford University Press.
- CASSIS, Youssef (2006): *Capitals of Capital: A History of International Financial Centres, 1780–2005*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CASSON, M. (1982): *The Entrepreneur: an Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.
- CASSON, M. (1985): "Entrepreneurship and the Dynamics of Foreign Direct Investment", en BUCKLEY, P.J. y CASSON, M., *The Economic Theory of Multinational Enterprise*, Londres, McMillan.
- CASSON, M. (1987): *The Firm and the Market*, Oxford, Basil Blackwell.
- CASSON, M. (2000): *Enterprise and Leadership: Studies on Firms, Markets and Networks*, Cheltenham, Edward Elgar.
- CASTELLS, M. (2000): *La era de la información: economía, sociedad y cultura*, Madrid, Alianza Editorial.
- CASTRO, R.(2005): "El agotamiento de un modelo de inversión internacional: el capital francés en la España de Entreguerras", Tesina inédita de la Universidad Complutense de Madrid.
- CASTRO, R. (2007): "Historia de una reconversión silenciosa. El capital francés en España, c. 1800-1936", *Revista de Historia Industrial* nº 33, pp. 81-117.
- CASTRO, R. (2008a): *Sísifo en España: doscientos años de banca francesa en España*, DT- AEHE Nº 0802, Asociación Española de Historia Económica. <http://altea.daea.ua.es/aehe2008/wp-content/uploads/2008/09/dt-aehe-0802.pdf> (acceso mayo 2010).
- CASTRO, R. (2008b), "Autopista hacia el cambio: la gran distribución francesa en España desde la década de los setenta", *I Jornadas de Historia Empresarial España-Europa*, Centre d'Estudis Antoni de Capmany d'Economia i Història Econòmica, Barcelona, disponible en http://www.ub.edu/histeco/pdf_jhemp/Castro.pdf (acceso 9-1-2009).
- CASTRO, R. (2009a): "El ataque al monolito: la banca francesa en España desde 1959", *Investigaciones en Historia Económica* nº 13, pp. 133- 171.

- CASTRO, R. (2009b): "Experiencias previas a la gran internacionalización de la empresa española: el mercado francés y las instituciones, 1949- 1980", *Información Comercial Española* nº 849 (julio- agosto), pp. 39- 54.
- CASTRO, R. (2010): "Máquinas de vender: una historia de la gran distribución francesa en España desde la década de los sesenta", *Revista de Historia Industrial* (en prensa).
- CATALA, M. (1993): "L'attitude de la France face à la guerre d'Espagne. L'échec des négociations pour la reconnaissance du gouvernement franquiste en 1938", *Melanges de la Casa de Velázquez*, t. 29, n. 3, pp. 243-262.
- CATALA, M. (1997): *Les Relations franco-espagnoles pendant la deuxième guerre mondiale : rapprochement nécessaire, réconciliation impossible : 1939-1944*, París, L'Harmattan.
- CATALÁN, J. (1995): *La economía española y la segunda guerra mundial*, Barcelona, Ariel.
- CATALÁN, J. (2000): "La creación de la ventaja comparativa en la industria automovilística española, 1898-2000", *Revista de Historia Industrial* 8, pp. 113-155.
- CATALÁN, J. (2002): "Franquismo y autarquía, 1939-1959: enfoques de historia económica", *Ayer*, 46, pp. 263-283.
- CAVES, R.E. (2007): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CAYEZ, P. (1988): *Rhône-Poulenc, 1895-1975: contribution à l'étude d'un groupe industriel*, París, Armand Colin.
- CAYÓN GARCÍA, F.(1997): "Un análisis del sector eléctrico en Madrid a través de las empresas Hidroeléctrica Española, Electra Madrid y Unión Eléctrica Madrileña, 1907-1936", *Fundación Empresa Pública: Documentos de Trabajo nº 9702*, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- CEBRIÁN, M. (2001): "Las fuentes del crecimiento económico español, 1964-1973", *Revista de Historia Económica* (XIX, Extraordinario), pp. 277-299.
- CEBRIÁN, M. (2004): *Technological imitation and the economic growth during the Golden Age, 1959-1973*, Tesis Doctoral inédita, Instituto Universitario de Europeo.
- CEBRIÁN, M. (2005): "La regulación industrial y la transferencia internacional de tecnología en España (1959-1973)", *Investigaciones en Historia Económica*, nº 33, pp. 11- 40.
- CEBRIÁN, M. (2008): "La contratación de tecnología extranjera y el crecimiento económico español (1960-1973)", en TASCÓN, J. (coord.), *La inversión extranjera en España*, Oviedo, Ediciones Minerva, pp. 199- 222.
- CHANDLER, A. (1962): *Strategy and Structure*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHANDLER, A. (1977): *The Visible Hand*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHANDLER, A. (1990): *Scale and Scope*. Cambridge, MA, Harvard University Press.
- CHASTAGNARET, G. (1986): "Ressources minières espagnoles et marché français au debut du XXème siècle: les strategies divergentes de la Compagnie Royale Asturienne des Mines et de la Société Minière et Metallurgique de Peñarroya", en VVAA, *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, Centro de Estudios Históricos, pp. 89- 104.
- CHASTAGNARET, G. (1991): "Sortir du sud: le modèle espagnol", *Vingtième siècle*. París, pp. 33-41.
- CHASTAGNARET, G. (2000): *L'Espagne, puissance minière dans l'Europe de XIXº siècle*, Madrid, Casa de Velázquez.
- CHO, K. R. (1985): *Multinational Banks: Their Determinants and Their Identities*. Michigan, UMI Research Press.
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, 4, pp. 386- 405.
- COHEN, E. (2004): "De la CGE à ALSTHOM, une histoire bien française", *Societal* 43, pp. 25- 32.
- COIGNARD, S. y GUICHER, M. (1999): *French Connections: Networks of Influences*, París, Algora.
- COLL, M. y SUDRIÀ, C. (1987): *El carbón en España 1770-1961: una historia económica*, Madrid, Turner.

- COLLA, E. (2001): *La grande Distribution européenne*, Paris, Vuibert.
- COMÍN, F. (1988): *Hacienda y Economía en la España Contemporánea (1800-1936)*, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- COMÍN, F. (1994): "La economía española en el período de Entreguerras (1919-1935), en NADAL, J.; CARRERAS, A.; y SUDRIÀ, C. (Comps.), *La economía española en el siglo XX*, Barcelona, Ariel, pp.105-139.
- COMÍN, F. (2005a): "El periodo de Entreguerras (1914- 1936)", en COMÍN, F., HERNÁNDEZ, M. y LLÓPIS, E. (Eds.), *Historia Económica de España, Siglos X-XX*, Barcelona, Editorial Crítica,, pp. 285- 329.
- COMÍN, F. (2005b): "La segunda Industrialización en el marco de la primera Globalización", en COMÍN, F., HERNÁNDEZ, M. y LLÓPIS, E. (Eds.), *Historia Económica Mundial, Siglos X-XX*, Barcelona, Editorial Crítica, pp. 239-286.
- COMÍN, F. ; MARTÍN ACEÑA, P. ; MUÑOZ, M.; y VIDAL OLIVARES, J. (coords.) (1998): *150 años de ferrocarriles españoles*, Madrid, Anaya: Fundación de los Ferrocarriles Españoles, D.L.
- COMÍN, F. y LÓPEZ, S. (2002): "Las dos haciendas y la financiación de la Guerra Civil (1936- 1939)", *Hacienda Pública Española*, Monografía 2002, pp. 127- 168.
- COMÍN, F. y MARTÍN ACEÑA, P. (1999): *Tabacalera y el estanco de tabaco en España, 1636-1998*. Alicante: Fundación Tabacalera.
- CONNER, K. R. (1991): "A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organizational economics", *Journal of Management* nº 17, pp. 121-54.
- CONNER, K. R. y PRAHALAD, C.K. (1996): "A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism", *Organisation Science* nº 7 (5), pp. 477-501.
- COSTA CAMPÍ, M.T. (1983): *Financiación Exterior del Capitalismo Español en el siglo XIX*, Barcelona, Ediciones de la Universidad de Barcelona.
- CROUZET, F. (2003): "The historiography of French economic growth in the nineteenth century", *Economic History Review*, LVI, 2, pp. 215-242.
- CUARTAS, J. (2005): *Biografía de El Corte Inglés (Historia de un Gigante)*, Oviedo, El Cruce, D.L.
- CUERVO, A. (1995): "El proceso de privatización de las empresas públicas españolas", *Economistas*, nº 63, pp. 6-13.
- CUERVO, A. (1998): *La crisis bancaria en España, 1977-1985*, Barcelona, Ariel.
- CUESTA VALIÑO, P. (2005): *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial de productos de gran consumo que operan en España*, Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/> (acceso mayo de 2010).
- DAUVERS, O. (2004): *La Saga du comerce français*, Paris, Ed. Dauvers.
- DAVIET, J.P. (1987): "Saint-Gobain et l'industrie de la glace: l'innovation dans un vieux secteur", *Histoire, Économie et Société*, año 6, nº 2, pp. 235-261.
- DAVIET, J.P. (1991): *Un destin internacional. La Compagnie de Saint Gobain, de 1830 à 1939*, Paris, Editions des Archives Contemporaines.
- DAVIET, J.P. (1994): "Saint Gobain et les ententes internationales, 1862-1939", en BARJOT, D. (dtor.), *Internacional cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1980)*, Caen, Lys., pp. 105- 117.
- DAVIET, J.P. (2003): "The Saint-Gobain company and the americanization of French business", *Histoire et Entreprises* 32, pp. 87- 93.
- DE GOEY, F. y WUBS, B. (2008): "US multinationals in the Netherlands in the 20th century: "The open gateway to Europe"", en BONIN, H.; y DE GOEY, F. (eds.) *The Europeanisation of American firms*, Ginebra, DROZ.

- DE LA TORRE, J. (2008): "¿Planificando a la francesa? El impacto exterior en el desarrollismo", Actas del IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica (Universidad de Murcia, sesión b7).
- DELAUNAY, J.M. (1986): "Heurs et malheurs d'une compagnie étrangère en Espagne: la Société Française des Pyrites de Huelva (SFPH), 1912-1923" en VVAA, *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, Centro de Estudios Históricos, pp. 41- 50.
- DELAUNAY, J.M. (1994): *Des palais en Espagne: l'École des hautes études hispaniques et la Casa de Velázquez au cœur des relations franco-espagnoles du XX^e siècle (1898-1979)*, Madrid, Bibliothèque de la Casa de Velázquez.
- DELAUNAY J.M. (1999): « *Méfiance Cordiale* » : *Les relations franco-espagnoles au début du XX^e siècle*, Paris, Thèse de doctorat d'Etat ès-lettres et sciences humaines.
- DELAUNAY, J.M. (2002): "Le Crédit Lyonnais en Espagne, 1875- 1939: la plus active des banques françaises au sud des Pyrénées", en DESJARDINS, B. (dir.): *Le Crédit Lyonnais: 1863- 1986: études historiques*, Ginebra, Droz.
- DELGADO, L. (2008): "España a la zaga de la Europa americana", en TASCÓN, J. (coord.), *La inversión extranjera en España*, Oviedo, Ediciones Minerva, pp. 167-198.
- DENÉCHÈRE, Y. (1999): *La politique espagnole de la France de 1931 à 1936. Une pratique française de rapports inégaux*, Paris, L'Harmattan.
- DÍAZ FAES, M. (1979): *La minería de la hulla en Asturias: un análisis histórico*, Oviedo, Universidad de Oviedo.
- DÍAZ MORLÁN, P. (2002): *Los Ybarra, una dinastía de empresarios (1801- 2001)*, Madrid, Marcial Pons.
- DÍAZ NOSTY, B. (1975): *El Affaire de las Autopistas*, Madrid, Zero.
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2003): "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación", *Revista Galega de Economía*, nº 12 (1), pp. 1-12.
- DIERICKX, I. y COOL, K. (1989): "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage" *Management Science* (35), pp. 1504-13.
- DOSI, G. y NELSON, R. R. et al. (2002): *The nature and dynamics of organisational of organizational capabilities*, Oxford, Oxford University Press.
- DOUFFIAGUES, J.A. (1933): *La politique industrielle de la optase*, Paris, Rosseau et Cie. Éditeurs.
- DULPHY, A. (2000): "Antoine Pinay et l'Espagne Franquiste", *Relations Internationales*, nº101 (printemps), pp. 73-88.
- DULPHY, A. (2002): *La politique de la France à l'égard de l'Espagne de 1945 à 1955. Entre idéologie et réalisme*, París, Ministère des Affaires Étrangères.
- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Addison-Wesley Publishers.
- DUNNING, J.H. (2001): "The Electic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, 2, pp. 173-190.
- DUNNING, J.H., CANTWELL, J. y CORLEY, T.A.B. (1986): "The Theory of International Production: Some Historical Antecedents", en HERTNER, P. y JONES, G. (Eds.), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, Gower.
- DURÁN, J. J. (1999): *Multinacionales españolas en Iberoamérica*. Madrid: Pirámide.
- DURÁN, J.J. (2001): "Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo", *Economistas*, XIX (90), pp. 63- 73.
- DURANGO, J. (1986): "Las relaciones hispano- francesas entre dos guerras: febrero-septiembre 1939", " en VV.AA., *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 203- 220.
- EDWARDS, C. (1944): "International cartels as obstacles to international trade" *The American Economic Review* 34 (1), pp. 330-339.
- EGURBIDE, P. (1976): "El "consulting" en España", *Información Comercial Española*, nº 513 (mayo), pp. 133-137.
- EIASA (1968): *Energía e Industrias Aragonesas: Un cincuentario*, Madrid, Altamira.

- EICHENGREEN, B. (2008): *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Nueva York, Princeton University Press.
- ERKER, P.(2005): *Vom nationalen zum globalen Wettbewerb. Die deutsche und amerikanische Reifenindustrie im 19. und 20. Jahrhundert* [From National to Global Competition: The German and American Tire Industry during the Nineteenth and Twentieth Centuries], Paderborn, Schöningh.
- ESCUDERO, A. y FERNÁNDEZ DE PINEDO, E. (2006): "La industria española (siglos XIX-XX): un balance historiográfico", en BARCIELA, C.; CHASTAGNARET, G.; ESCUDERO, A. (eds.): *La Historia Económica en España y Francia (siglos XIX y XX)*, Alicante, Universidad de Alicante/Casa de Velázquez, pp. 155-201.
- ESTAPÉ, F. (2000): *Sin acuse de recibo: las Extraordinarias memorias de un gran economista*, Barcelona, Plaza & Janés.
- FABREGAT GÁLGERA, E. (2006): "La canalització de l'Ebre a la segona meitat del s. XVIII: El Real Canal de Tortosa de Carles Sabater" en *Recerca* (10), pp. 139-200.
- FABREGAT GÁLGERA, E. y VIDAL FRANQUET, J. (2007): "La canalització de l'Ebre a la regió de Tortosa (1347-1851)", *Quaderns d'Història l'Enginyeria VIII*, pp. 3-49.
- FACIABÉN, P. (2003), "Los grandes almacenes en Barcelona", *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 7 (140), <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-140.htm> (acceso mayo de 2010).
- FARRÉ, S. y RUCKSTUHL, J. (2008): "Las inversiones suizas en España durante el Franquismo. De la Guerra Civil a la Convención de Doble Imposición", en TASCÓN, J. (coord.), *La inversión extranjera en España*, Oviedo, Ediciones Minerva, pp. 141- 160.
- FEAR, J. (2008): "Cartel", en JONES, G. y ZEITLIN, J. (eds.), *The Oxford Handbook of Business History*. Oxford, Oxford University Press, pp. 268- 299.
- FEIS, Herbert (1930): *Europe, the world's banker, 1870-1914*, New Haven, Yale University Press.
- FERGUSON, N. (1998): *The World's Bankers. The History of the House of Rothschild*, Londres, Weidenfeld & Nicholson.
- FERNÁNDEZ DE SEVILLA, T. (2006): "De ensambladores a fabricantes: historia económica de FASA- Renault, 1951- 1965", Tesina inédita de la Universitat de Barcelona.
- FERNÁNDEZ DE SEVILLA, T. y SÁNCHEZ, E. (2008): "Renault" en RIBERA, F. (coord.), *Los números uno en España*, Barcelona, Doblerre Editorial, pp. 299- 312.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, P. (2004), *Un siglo y medio de trefilería en España. Historia de Moreda (1879-2004) y Rivièr (1854-2004)*, Barcelona, MRT Moreda-Rivièr Trefilerías SA., pp. 67-92).
- FERRUZ ANGULO, L. y GONZALEZ PASCUAL, J. (1985): "Banca extranjera en España: estrategias de implantación y evaluación económico-financiera (1985-1989)", en *Información Comercial Española* 1991 ABR; (692), pp. 173-185.
- FERRUZ ANGULO, L. y GONZALEZ PASCUAL, J. (1994): "Tamaño y rentabilidad de la Banca extranjera en España: 1986-1990", en *Actualidad Financiera*, 1994; 2, pp. 53-75.
- FLORENSA ALCARAZ, S.; FRADERA FONTCUBERTA, C.; y FRAU PONS, M. (2009): "Marcas blancas: nuevo concepto comercial del sector alimentario", Universitat Pompeu Fabre Digital Repository. <http://hdl.handle.net/2072/42132> (acceso diciembre 2009).
- FLOUD, R. y JOHNSON, P. A. (2004): *The Cambridge economic history of modern Britain*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FONTANA, J. (1977): *La Revolución Liberal: Política y Hacienda en 1833-1845*, Madrid, Ministerio de Hacienda, Institutos de Estudios Fiscales.
- FRANKS, J. y MAYER, C. (1997): "Corporate ownership and control in the U.K., Germany and France", *Journal of Applied Corporate Finance* nº 9 (4), pp. 30-45.
- FRIDENSON, P. (1972): *Histoire des usines Renault, naissance de la grande entreprise, 1898- 1939*, París, Seuil.

- FRIDENSON, P. (1997): «La 4 CV Renault», en MARSEILLE, J.(dir.), *Puissances et faiblesses de la France industrielle*, París, Seuil, pp. 309-323.
- FUENTES QUINTANA, E. (1984): "El Plan de Estabilización Económica de 1959, 25 años después", *Información Comercial Española* nº 612- 613 (agosto- septiembre), pp. 25- 40.
- GALLEGO, J. y SUÁREZ, L. (1982): *Revolución y Restauración*, Madrid, Rialp.
- GÁLVEZ, L. y COMÍN, F. (2003): "Multinacionales, Atraso Tecnológico y Marco Institucional. Las nacionalizaciones de empresas extranjeras durante la autarquía franquista", *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, nº 17, pp. 139-179.
- GARCÍA DELGADO, J.L. (1987): "La industrialización y el desarrollo económico en España durante el franquismo", en NADAL, J.; CARRERAS, A.; y SUDRIÀ, C. (comps.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Barcelona, Ariel, pp. 164- 189.
- GARCÍA DÍAZ, I. (1970): *Los fondos de inversión en el mercado financiero*, Madrid, Guadiana, Biblioteca Universitaria de Economía.
- GARCÍA PÉREZ, R. (1994): *Franquismo y Tercer Reich*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- GARCÍA REGUEIRO, O. (2003): *Francisco de Cabarrús: Un personaje y su época*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (1999): "Otras instituciones de crédito", en MARTÍN ACEÑA, P. y TITOS, M. (eds.), *El sistema financiero español: una síntesis histórica*, Granada, Editorial Universidad de Granada, pp. 183- 202.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2001): "La banca extranjera en España tras la Restauración, 1874-1936", en SUDRIÀ, C. y TIRADO, C. (eds.): *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2002): *El Banco Español de Crédito (1902-2002): Un siglo de Servicio a la Economía Española*, Manuscrito inédito.
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2005): "La etapa francesa de un banco español: Banesto, 1902-1927", *Actas del VII Congreso de la Asociación de Historia Económica* de Santiago de Compostela (Septiembre 2005).
- GARCÍA RUIZ, J.L. (2007): "Nacionalizando el capital bancario: Banesto y Paribas (1902-1927)", *Investigaciones de Historia Económica*, 9 (otoño), pp. 79-108.
- GARCÍA RUIZ, J.L. y LAGUNA ROLDÁN, C. (2000): *Cervezas Mahou, 1980-1998: un siglo de tradición e innovación*, Madrid, LID.
- GARCÍA RUIZ, J.L. y SANTOS REDONDO, M. (2001): *¡Es un motor español! Historia empresarial de Barreiros*, Madrid, Fundación Barreiros / Síntesis.
- GARCÍA SANTOS, M. y BLAS SALETE, B. de (1981): "La banca extranjera en España", en *Boletín de Estudios Económicos*, 1981 ABR; XXXVI (112), pp. 13-32.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1979): "La segunda entrada de la banca extranjera en España", en *Información Comercial Española*, 1979 ENE; (545), pp.9-25.
- GERSCHENKRON, A. (1973): *Atraso económico e industrialización*, Barcelona, Ariel.
- GHOSHAL, S. y NOHRIA, N. (1989): «Internal differentiation within multinational corporations», *Strategic Management Journal*, Vol. 10, pp. 323- 337.
- GILLES, B. (1965- 1967): *Histoire de la Maison Rothschild*, Genève, Droz.
- GIRAULT, R. (1973): *Emprunts russes et investissements français en Russie, 1887-1914*, París, Armand Colin.
- GIRAULT, R. (1986): "Réflexions sur la methodologie de l'histoire des relations internationales. L'exemple des relations Franco- Espagnoles". en VV.AA (1986), *Españoles y Franceses en la Primera Mitad del Siglo XX*, Madrid, C.S.I.C., pp. 151-161.
- GOBIN, B. (2006): *Le Secret des Mulliez*, París, Ed. La Borne Seize.
- GOMES, B. (2003): "Competitive Advantage in Alliance Constellations", *Strategic Organization*, 1:3, pp. 327- 335.

- GÓMEZ MENDOZA, A. (1989): *Ferrocarril, industria y mercado en la modernización de España*, Madrid, Espasa Calpe.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (1995): *El "Gibraltar económico" : Franco y Riotinto, 1936-1954*, Madrid, Civitas.
- GÓMEZ MENDOZA, A. (2006): "Quand EDF tira les marrons du feu pour la politique franquiste en matière électrique", en VV.AA., *Des économies et des hommes. Mélanges offerts à Albert Broder*, París, Éditions Bière, pp. 285-294.
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1984), "Estructuras y estrategias comerciales urbanas", *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, 1, pp. 36-47.
- GONZÁLEZ GÓMEZ DE MIÑO, P. (1991): *La heterogeneidad de las relaciones bilaterales franco- españolas durante el cambio político español, 1969- 1986, Sus constantes y sus variables*. Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- GONZÁLEZ, J. M. (2000): "La industria de explosivos en España: UEE (1896-1936)", *Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo* nº 2004, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- GONZALO, L. (1981): *El tesoro público y la Caja General de Depósitos (1852-1868)*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- GOSHAL, S. y BARTLETT, A. (2005): "The multinational corporation as an interorganizational network", en GHOSHAL, S; BIRKINSHAW, J.M. y PIRAMAL, G., *Sumantra Ghoshal on Management: A Force for Good*, Nueva York, Prentice Hall.
- GRANELL, F. (2007): "Las relaciones económicas internacionales de la "España Europea", *Documents de treball de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales. Col·lecció d'economia ; E07/182*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- GRANOVETTER, M. (1995): "Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy", *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), pp. 93-130.
- GRANTHAM, G. (1997): "The French cliometric revolution: a survey of cliometric contributions to French economic history", *European Review of Economic History*, I, pp. 353-405.
- GRAY, J.M. y GRAY, P.H.: "The multinational bank: A financial MNC?" *Journal of Banking and Finance*, nº5, pp. 33-63.
- GREENHUT, M.L. (1995): *Location Economics. Theoretical Underpinnings and Applications*, Aldershot, Edward Elgar.
- GROSSER, A. (1984): *La politique de la France, 1944- 1984*, París, Flammarion.
- GRUBEL, H. (1977): "A theory of multinational banking", *Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review* nº 123, pp. 349-363.
- GUILLÉN, M. (2001): "Is Globalization Civilizing, Destructive or Feeble? A Critique of Five Key Debates in the Social Science Literature", *Annual Review of Sociology*, nº 27, pp. 235-260.
- GUILLÉN, M. (2004): "La internacionalización de las empresas españolas", *Información Comercial Española (Historia Empresarial)*, nº 814, pp. 211-224.
- GUILLÉN, M. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GUILLÉN, M. y TSCHOEGL, A. (2007): *Santander, el Banco*, Barcelona, Lid Editorial.
- GUIRAO, F. (1998): *Spain and the reconstruction of Western Europe, 1945-57: Challenge and response*, Oxford, Nueva York; Houndmills, Basingstoke, MacMillan Press Ltd.
- HAGGARD, S. (1990): *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Nueva York, Cornell University Press.
- HARTLEY, P. M. (2000): *Consulting Engineering: Constructing the Future*. Research Studies Press, Baldock, Hertfordshire.
- HARVEY, C. (1981): *The Rio Tinto Company. An Economic History of a Leading International Minino Concern*, Londres, Penzance.

- HAUSER, H. (1924): *La nouvelle orientation économique*, París, F. Alcan.
- HAYWARD, J. (1997): "Changing partnerships: firms and the French state", *Modern & Contemporary France*, Vol. 5 (2), Special issue, pp. 155- 167.
- HELPMAN, E. (1984): "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, nº 92, pp. 451-472.
- HELPMAN, E. y KRUGMAN, P.R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge, The MIT Press.
- HERNÁNDEZ ANDREU, J. (1986): *España y la crisis de 1929*. Madrid, Espasa- Calpe.
- HIRSCH, S. (1976): "An International of Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers* nº 28 (2) (july), pp. 258- 271.
- HOFSTEDE, G. (1980): *Culture Consequences*, Beverly Hills, CA: Sage
- HOFSTEDE, G. (1996): *Cultures and Organizations*, Londres, McGraw Hill.
- HYMER, S. (1976): *The International Operations of National Firms. A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Massachusetts Institute of Technology: MIT Press.
- IMBERT, Gérard (1986): "La presse et l'autre. Construction de figures dans la presse à propos de "l'affaire des chalutiers" en *Typologie de la presse hispanique*, Rennes, Presses de l'Université de Rennes, pp. 15- 27.
- INFORME DEL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO (1962): *El desarrollo económico de España*, Madrid, Oficina de Coordinación y Programación Económica.
- IRESO (1977a): *Los hipermercados: efectos urbanísticos y comerciales en Barcelona y su área metropolitana*, Madrid, IRESO.
- IRESO (1977b): *Urbanismo comercial en Gerona*, Madrid, IRESO.
- IRESO (1977c): *Urbanismo comercial en Valencia*, Madrid, IRESO.
- JOHANSON, J. y VAHLNE, J.E. (1977): "The Internationalization Process of the Firm-A Model of Market Knowledge and Increasing Commitments", *Journal of International Business Studies*, 8, pp. 23-32.
- JOHANSON, J. y WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975): "The Internationalization of the Firm: Four Swedish Case Studies", *Journal of Management Studies*, Volume 12 (3), pp. 305 – 323.
- JONES, G. (2005a): *Multinationals and Global Capitalism, from the nineteenth to the twenty- first Century*, Oxford, Oxford University Press.
- JONES, G. (2005b): *Renewing Unilever: Transformation and Tradition*, Oxford, Oxford University Press.
- JONES, G. y GÁLVEZ, L. (Eds.) (2001): *Foreign Multinationals in the United States*, Londres, Routledge.
- JONES, Geoffrey (ed.) (1990): *Banks as Multinationals*, Londres, Routledge.
- JONES, Geoffrey (ed.) (1992): *Multinational and international banking*, Aldershot, Edward Elgar, cop.
- JOVER ZAMORA, J.M. (1999): *España en la política internacional, siglos XVIII- XX*, Barcelona, Marcial Pons.
- KARNANI, A.G. (2000): "Five Ways to Grow the Market and Create Value"; en: *Mastering Strategy, Part Four*, Financial Times, Oct. 18, p. 8.
- KERSHAW, R. (2003): *The British Monopolies Commission*, Londres, George Allen & Unwin.
- KINDLEBERGER, C. (1986): *The World in Depresión, 1929- 1939*, Londres, University of California Press.
- KIPPING, M. y Puig, N. (2003): "Entre influencias internacionales y tradiciones nacionales: Las consultoras de empresa en la España del siglo XX". *Cuadernos de Economía y Empresa*, nº 17, pp. 105-137.
- KIZNER, I.E. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.

- KLOPSTOCK, F. (1973): "Foreign banks in the USA: scope and growth of operations", *Federal Reserve Bank of Nueva York Monthly Review*, 55, pp. 140-154.
- KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- KOGUT, B. (1993): *Country Competitiveness: Technology and the Organization of Work*, Oxford, Oxford University Press.
- KOGUT, B. y KULATILAKA, N. (1994): «Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network», *Management Science*, 40 (1) (enero), pp. 23-139.
- KOGUT, B. y ZANDER, U. (1993): "Knowledge of the Firm and The Evolutionary Theory of the Multinational Corporation", *Journal of International Business Studies* 24, pp. 625-645.
- KOJIMA, K. (1976): *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Londres, Crom Helm.
- KRISTENSEN, P.H. y ZEITLIN, J. (2004): *Local Players in Global Games: The Strategic Constitution of a Multinational Corporation*, Oxford, Oxford University Press.
- LABROUSSE, E. (1955): *Aspects de l'évolution économique et sociale de la France et du Royaume Uni de 1815 à 1880*, París, Centre de documentation universitaire.
- LACOMBA, J.A. y RUIZ, G. (1990): *Una Historia del Banco Hipotecario de España (1782-1786)*, Madrid, Alianza.
- LANDAU, R. y ROSENBERG, N. (1992): "Successful Commercialization in the Chemical Process Industries, en ROSENBERG, N., LANDAU, R., y MOWERY, D., *Technology and the Wealth of Nations*, Stanford, Stanford University Press, pp. 73-120.
- LANDES, D. S. (1949) 'French entrepreneurship and industrial growth in the nineteenth century', *J. Econ. Hist.*, I, pp. 45-61.
- LANDES, D. S. (1951): 'French business and the businessman: a social and cultural analysis', en EARLE, E.M. ed., *Modern France*, Princeton, Princeton University Press, pp. 334-53.
- LANDES, D. S. (1963): 'New-model entrepreneurship in France and problems of historical explanation', en *Exp. Entrepreneurial Hist.*, pp. 56-75.
- LANDES, D. S. (1969): *The unbound Prometheus: technological change and industrial development in Western Europe from 1750 to the present*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LANDES, D. S. (2003): *The Unbound Prometheus: Technological Change in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LAPEYRE, H. (1982): *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, Universidad de Valladolid, Facultad de Filosofía y Letras.
- LAUREYSSSENS, J. (1972): "Le crédit industriel et la Société Générale des Pays-Bas pendant le régime hollandais (1815-1830)", *Revue Belge d'Histoire Contemporaine*, 102, pp. 119-140.
- LAUTERPACHT, C. y GREENWOOD, J. (eds.) (1990): *International law reports, Volumen 82*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LAUX, J. (1992): *The European Automobile Industry*. Michigan, Twayne.
- LECLERC, E. (1974): *Ma vie et mon combat*, París, L'Harmattan.
- LENTZ, T. (2007): *Nouvelle histoire du premier empire*, París, Fayard.
- LEVY-LEBOYER, M. (1964): *Les banques européennes et l'industrialisation internationale dans la première moitié du XIX^e siècle*, París: Faculté des lettres et sciences humaines de París. Série recherche ; 16.
- LEVY-LEBOYER, M. (1968): 'La croissance économique en France au XIX^e siècle: résultats préliminaires', *Annales ESC*, 23, pp. 788-807.
- LHERMIE, C. (2003): *Carrefour ou l'invention de l'Hypermarché*, París, Vuibert.

- LLONCH, M. (2007): *Tejiendo en red: La industria del género de punto en Cataluña(1891-1936)*, Barcelona, Edicions Universitat Barcelona.
- LOBO, F. (1979): "Política científica y desarrollo económico, 1959- 1979", *Información Comercial Española*, nº 552 (agosto), pp. 33- 45.
- LOPES, T. (2002): "Brands and the Evolution of Multinationals in Alcoholic Beverages", *Business History*, 44 (3), pp. 1- 30.
- LÓPEZ CARRILLO, J.M. (1998): *Los orígenes de la industria de automoción en España*, Madrid, Universidad Europea - CEES.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (1999): "Propiedad y control en la gran minería andaluza: los Rothschild en Peñarroya y Río Tinto" en PAREJO, D. y SÁNCHEZ PICÓN, J. (eds.), *Economía andaluza e Historia Industrial. Estudios en Homenaje a Jordi Nadal*, pp. 245-261, Motril, Ed. Azukaría Mediterránea, Colección Flores de Lemus.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (2001): "La casa Rothschild y las finanzas públicas españolas" en SUDRIÀ, C. y TIRADO, D. (eds), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (2003): "Peñarroya, un modelo de corporación minero-industrial", *Revista de Historia Industrial* 23, pp. 95-136.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (2004): "El papel de los Rotschild en el desarrollo de las finanzas públicas españolas durante el siglo XIX", *Revista de Historia Económica*, XXII, pp. 597- 636.
- LÓPEZ MORELL, M.A. (2005): *La Casa Rothschild en España*, Madrid, Marcial Pons Historia.
- LÓPEZ RODÓ, L. (1971): *Política y Desarrollo*, Madrid, Aguilar.
- LÓPEZ RODÓ, L. (1990): *Memoria*, Barcelona, Plaza & Janés/ Cambio16.
- LOSCERTALES, J. (2002): *Deutsche Investitionen in Spanien, 1870-1920*, Stuttgart, Franz Steiner.
- LOSCERTALES, J. (2005): "Inversiones Alemanas en España, 1880-1920", *Actas del VII Congreso de la Asociación Española de Historia Económica* de Santiago de Compostela.
- LOTTMAN, H. (2003): *The Michelin Men: Driving an Empire*, Londres, Ib Tauris.
- LOUBET, J.L. (1999a): "L'industrie automobile française : un cas original?", *Histoire, économie et société*, Volume 18, nº 2, p. 419 – 433.
- LOUBET, J.L. (1999b): *Citroën, Peugeot, Renault et les autres: histoire de stratégies d'entreprises*, París, ETAI.
- MADDISON, A. (1995): *Monitoring the world economy, 1820-1992*, París, OCDE.
- MADDISON, A. (2003): *The World Economy: Historical Statistics*, París, OCDE.
- MAIXÉ ALTÉS, C. (2009): "La modernización de la distribución alimentaria en España, 1947-1995", *Revista de Historia Industrial* nº41 (3), 109-144.
- MALAMUD, C.D. (1982): "España, Francia y el comercio directo en el espacio peruano. Cádiz y Saint- Malo", en ANES, G. y TEDDE de LORCA, P. (Eds.), *La economía Española al final del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Universidad, pp. 1-96.
- MANSVELT, J. (2007): *Territory and terror : conflicting nationalisms in the Basque Country*, Londres, Nueva York, Routledge.
- MARCZEWSKI, J. (1965): 'Le produit physique de l' économie française de 1789 à 1914 (comparaison avec la Grande-Bretagne)', *Cahiers de l'ISEA*, 163.
- MARSEILLE, J. (dtor.) (1992): *Histoire De La Compagnie Générale D'électricité*, París, Larousse.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MARTÍN ACEÑA, P. (2001): *El Oro de Moscú y el Oro de Berlín*, Madrid, Taurus.
- MARTÍN ACEÑA, P. (2006): "Instituciones financieras y desarrollo económico en España y Francia en el siglo XIX", en BARCIELA Carlos, CHASTAGNARET Gérard, ESCUDERO Antonio (Eds.), *La historia económica en España y Francia (siglos XIX-XX)*, Alicante, Casa de Velázquez Madrid y Universidad de Alicante, pp. 203- 215.
- MARTÍN ACEÑA, P. (2007): *1857-2007: Banco de Santander 150 años de historia*, Madrid, Turner.

- MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, F. (1991): *INI. Cincuenta años de industrialización*, Madrid, Espasa Calpe.
- MARTÍN GONZÁLEZ, C. y RODRÍGUEZ ROMERO, L. (1977): *Cambio técnico y dependencia tecnológica: el caso de España*, Madrid, Fundación del INI.
- MARTÍN MARTÍN, V. (1980): *Los Rothschild y las minas de Almadén: el servicio de la Deuda pública española y la comercialización del mercurio*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.
- MARTÍNEZ LILLO, A. (1993): *Las relaciones hispano- francesas en el marco del aislamiento del régimen franquista (1945- 1959)*, Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2002): "Anatomía de las restricciones cambiarias en la España autárquica: la lucha por las divisas en el sector industrial", *XXII Encontro APHES*, Aveiro.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2003): *El sector exterior durante la autarquía, una reconstrucción de la balanza de pagos de España (1940- 1958)*, Madrid, Banco de España, Estudios de Historia Económica, n.º 43.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2006a): *Guerra Civil, comercio y capital extranjero: el sector exterior de la economía española (1936- 1939)*, Madrid, Banco de España, Estudios de Historia Económica n.º 49.
- MARTÍNEZ RUIZ, E. (2006b): "Las relaciones económicas internacionales: guerra, política y negocios", en MARTÍN ACEÑA, P. y MARTÍNEZ RUIZ, E. (Eds.), *La economía de la Guerra Civil*, Madrid, Marcial Pons Historia, pp. 273- 329.
- MARTY, F. y SÁNCHEZ, E. M. (2000): "La centrale nucléaire hispano-française de Vandellós: logiques économiques, technologiques et politiques d'une decisión", *Bulletin d'Histoire de l'Électricité*, 36, pp. 5-30.
- MARVAUD, A. (1922): *L'action économique française en Espagne*, París, Société d'Études et d'Informations Économiques.
- MAZAN, J. de (1972[1900]): *Les doctrines économiques de Colbert*, París, A. Rousseau.
- MCKAY, J. (1990): «La Casa Rothschild de París como empresa industrial multinacional: 1875- 1914», en Teichova A., Lévy-Leboyer M. y Nussbaum H. (comps.), *Empresas multinacionales, finanzas, mercados y gobiernos en el S.XX. Vol.1, Perspectiva histórica de las empresas multinacionales*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 105-121.
- MIRALLES, R. (1994): "Relaciones históricas entre España y Francia", en BUSTURIA, D. de (dctor.), *Del reencuentro a la convergencia: historia de las relaciones bilaterales hispano-francesas*, Madrid, Ciencias de la Dirección, 17-115.
- MIRANDA, J.A. (1998): *La Industria del zapato en España, 1860-1959*, Alicante, Instituto Alicantino de Cultura.
- MIRANDA, J.A. (2001): *La España de Franco (1939- 1975). Economía*, Madrid, Síntesis.
- MIRANDA, J.A. (2004): "La Comisión Nacional de Productividad Industrial y la "americanización" de la industria del calzado en España", *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año 22, n.º 3, pp. 637- 668.
- MITERRAND, F. (1986): *Réflexions sur la politique extérieure de la France (1981- 1985)*, París, Fayard.
- MOLERO, J. (1979): "Las empresas de ingeniería", *Información Comercial Española*, n.º 552 (agosto), pp. 59- 71.
- MONTGOMERY, C. A. (1995): *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- MORADIELLOS, E. (2003): "La intervención extranjera en la Guerra Civil: un ejercicio de crítica historiográfica", en MORADIELLOS, E. (ed.), *La Guerra Civil. Ayer. Revista de Historia Contemporánea*, pp. 199-232.
- MORÁN BLANCO, S. (1997): *ETA entre España y Francia*, Madrid, Universidad Complutense de Madrid.
- MORÁN, F. (1990): *España en su sitio*, Barcelona, Plaza y Janés- Cambio 16.
- MORENO CASTAÑO, B. (2006): *La Bolsa de Madrid: historia de un mercado de valores europeo*,

- Santander, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cantabria.
- MUÑOZ, J. (1970): *El poder de la banca en España*, Madrid, Zero.
- MUÑOZ, J., ROLDÁN, S. y SERRANO, A. (1978a): *La Internacionalización del capital en España, 1959- 1977*, Madrid, Editorial Cuadernos para el Diálogo.
- MUÑOZ, J.; ROLDÁN, S.; y SERRANO, A. (1978b): "La vía nacionalista del capitalismo español", *Cuadernos Económicos del ICE*, nº5, pp. 12- 221.
- MUÑOZ, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: factores determinantes*, Madrid, Civitas.
- NADAL, J. (1975): *El fracaso de la revolución industrial en España, 1814-1913*, Esplugues de Llobregat, Barcelona, Ariel: D.L.
- NADAL, Jordi (1978): "Peñarroya, una multinacional de nombre español", *Alta Dirección*, nº 78, pp. 73-86.
- NAVARRO RUBIO, M. (1976): "La batalla de la Estabilización", *Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, nº 53, pp. 173- 202.
- NAVARRO RUBIO, M. (1991): *Mis memorias: testimonio de una vida política truncada por el "Caso Matesa"*, Esplugues de Llobregat, Cambio 16.
- NELSON, R. y WINTER, S. (1984): *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- NIGH, D. (1985): "The Effect of Political Events on US Direct Foreign Investment: A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis", *Journal of International Business Studies*, nº 16, pp. 1-17.
- NIÑO RODRÍGUEZ, A. (2003): "50 años de relaciones entre España y Estados Unidos", *Cuadernos de Historia Contemporánea* nº 25, pp. 9-33.
- NUÑEZ, G. (1994): "100 Años de evolución institucional en el sector eléctrico de España", en NUÑEZ, G. (1996): "Servicios urbanos colectivos en España durante la segunda industrialización: entre la empresa privada y la gestión pública", en MARTÍN ACEÑA, P. y COMÍN, P. (Eds.), *La empresa en la historia de España*, Madrid, Editorial Civitas, pp. 399-422.
- NUÑEZ G. y SEGRETO L. (eds.) (1994): *Introducción a la historia de la empresa en España*, Madrid, Abacus, pp. 221- 254.
- NUSSBAUM, H. (1986): "Market organization; international cartels and multinational enterprises" en TEICHOVA A.; LÉVY-LEBOYER, M.; y NUSSBAUM, H. (comps.), *Multinational enterprise in international perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 131-144.
- O'BRIEN, P. (1976): "Tecnología extranjera e industrialización. El caso de España", *Información Comercial Española*, nº 513 (mayo), pp. 33- 49.
- O'ROURKE, K.H. y WILLIAMSON, J. G. (2000): *Globalization and history: The evolution of a nineteenth-century Atlantic economy*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- OLAYA MORALES, F. (2004): *El expolio de la República. De Negrín al Partido Socialista, con escala en Moscú: el robo del oro español y los bienes particulares*, Barcelona, Belacqua.
- ORTIZ VILLAJOS, J.M. (1999): *Tecnología y desarrollo económico en la historia contemporánea: Estudio de las patentes registradas en España entre 1882 y 1935*, Madrid, Oficina Española Patentes.
- ORTÚÑEZ, P.P. (1997): "Propiedad y control en las empresas ferroviarias: el caso de MZA, 1913- 1941", *Actas del VI Congreso de la Asociación Española de Historia Económica* en Valencia, sesión 3ª, pp. 173. 186.
- ORTÚÑEZ, P.P. (1998): "Propiedad y control de las compañías ferroviarias españolas: el caso de MZA, 1913-1941" en NUÑEZ, C. (ed.) (1998): *Railway management and its organisational structure: its impact on and diffusion into the general economy*, Sevilla, Universidad de Sevilla: Fundación Almonte, pp. 31- 48.
- ORTÚÑEZ, P.P. (1999a): *El proceso de nacionalización de los ferrocarriles en España. Historia de*

las grandes compañías ferroviarias, 1913-1943. Valladolid, Universidad de Valladolid (Facultad de CC. Económicas y empresariales), <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/65> (acceso mayo de 2010).

ORTÚÑEZ, P.P. (1999b): "La configuración de la red nacional y las grandes compañías ferroviarias: norte y MZA, 1913-1936", en VIDAL OLIVARES, J.; RUBIO, M. Muñoz; y SANZ FERNÁNDEZ, J. (eds. lit.), *Siglo y medio del ferrocarril en España, 1848 - 1998 : economía, industria y sociedad*, Alicante, Instituto Alicantino Juan Gil-Albert, pp. 273- 298.

ORTÚÑEZ, P.P. (2004): "The nationalisation of companies with concessions in the spanish railway sector (C.1900-1941)", *Entreprises et Histoire* nº 37, pp. 75- 87.

OTAZU, A. de (1987): *Los Rothschild y sus socios españoles, 1820-1850*, Madrid, Oh. S.

OWEN, R.F. (1982): "Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investment", en A. RUGMAN, A. (ed.), *New Theories of Multinational Enterprise*, Londres, Croom Helm.

OZAWA, T. (1992): "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. I (1), pp. 27-54.

PALMADE, G. P. (1961): *Capitalisme et capitalistes français au XIX^e siècle*, París, A. Colin.

PAPANATASSIOU, M. y PEARCE, R.D. (1990): "Host Country Characteristics and the Sourcing Behavior of UK Manufacturing Industry", *Discussion Paper in International Investment and Business Studies*, Serie B, vol. 2 (140), (Mimeo) Reading, University of Reading.

PAPANASTASSIOU, M. y PEARCE, R.D. (1994): "Las estrategias de innovación global de las empresas multinacionales y la integración europea: el papel de los medios de I+D regionales", *Información Comercial Española*, nº 726, (febrero), pp. 43-62.

PARDO SANZ, R. (2001): "The Mediterranean Policy of Franco's Spain", *Mediterranean Historical Review*, Vol.16, nº 2, pp. 45-68.

PAULET, E. (1999): *The Role of Banks in Monitoring Firms: The Case of the Crédit Mobilier*, New Jersey, Routledge.

PELLEJERO, C. (dctor.) (1999): *Historia de la economía del turismo en España*, Madrid, Civitas

PÉREZ, S. (1997): *Banking on privilege: the politics of Spanish financial reform*, Ithaca, Cornell University press.

PELLEJERO, C. (2006): *Estadísticas históricas sobre el turismo en Andalucía. Siglo XX*, Sevilla, Instituto de Estadística de Andalucía.

PETERAF, M. A. (1991): "The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view", *Strategic Management Journal* nº 14, pp. 179-91.

PIEDRAFITA, S.; STEINBERG, F. y TORREBLANCA, J.I. (2007): "La europeización de España (1986-2006)", *Documento de Trabajo nº 39/2007*, Madrid, Real Instituto Elcano.

POLLARD, S. (1999): "The Europeanization of the international economy 1800-1870", en ALDCROFT, D. y SUTCLIFFE, A. (eds.), *Europe in the international economy, 1500 to 2000*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 50-101.

PONS, J. (2002): "Las estrategias de Crecimiento de las Compañías de Seguros en España (1900-1940)", *Documentos de Trabajo de la Fundación Empresa Pública* 2002/1. Madrid, Fundación Empresa Pública.

PONS, J. (2005): "Las compañías de extranjerías en el mercado de seguros español, 1912-40", *Actas del VII Congreso de la Asociación Española Historia Económica* de Santiago de Compostela (Septiembre 2005).

PONS, M.A. (1999): "La Legislación en España, 1850-1960", en MARTÍN ACEÑA, P. y TITOS, M. (Eds.): *El sistema financiero español: una síntesis histórica*, Granada, Editorial Universidad de Granada, pp. 35- 52.

PONS, M.A. (2002): *Regulating the Spanish Banking System, 1940-1975*, Aldershot, Ashgate.

PORTER, M. (1980): *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Nueva York, Free Press.

PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, The Free Press.

- PORTER, M.E. (1998): "Competing Across Locations" en PORTER, M.E., *On Competition*, Boston, Harvard Business School Press.
- PORTER, M.E. (2000): "Location, Clusters and Company Strategy" en CLARK, G.; FEDLMAN, M.P y GETLER, M.S., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press.
- POSNER, R. (1970): "A statistical study of antitrust enforcement", *Journal of Law and Economics* 13 (2), pp. 365-419.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (1982): *Comercio exterior y crecimiento económico en España, 1826-1913, tendencias a largo plazo*, Madrid, Banco de España, Servicio de Estudios.
- PUEYO, J. (2006): *El comportamiento de la gran banca en España (1921-1974)*, Banco de España, Madrid.
- PUIG, N. (2003): *Bayer, Cepsa, Repsol, Puig, Shering y La Seda. Constructores de la química española*, Madrid, LID.
- PUIG, N. y ÁLVARO, A. (2002): "Estados unidos y la modernización de los empresarios españoles, 1950-1975: un estudio preliminar", *Revista de Historia del Presente*, nº 1, pp. 8-29.
- PUIG, N. y CASTRO, R. (2006): "Changing and persisting patterns of international investment: French and German capital in Nineteenth and Twentieth Century Spain", *Business and Economic History on Line*, 4, <http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2006/puigandcastro.pdf> (acceso mayo 2010).
- PUIG, N. y CASTRO, R. (2009): "Patterns of International Investment in Spain, 1850–2009", *Business History Review* 83 (fall), pp. 505–537.
- PUIG, N. y TORRES, E. (2008): *Banco Urquijo, un banco con historia*. Madrid, Turner.
- PUIG, N.; ÁLVARO, A.; y CASTRO, R. (2008): "Las empresas multinacionales extranjeras en España", en RIBERA, F. (ed.), *Los números uno en España*, Barcelona, Dobleerre Editorial, pp. 19-46.
- REIN, R. (1995): *La salvación de una dictadura: la alianza Franco- Perón (1946- 1955)*, Madrid, CSIC.
- RENOUVIN, P. (1990): *Historia de las relaciones internacionales*, Tres Cantos, Ediciones Askal.
- RIVOIRE, J. (1989): *Le Crédit Lyonnais. Histoire d'une banque*, París, Le Cherche Midi.
- RODRÍGUEZ CRUZ, R. (1986): "Relaciones franco- españolas al término de la Segunda Guerra Mundial: de la tirantez al cierre de la frontera", en VV.AA., *Españoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 221- 248.
- ROJO CAGIGAL, J.C. (2004): "Respuestas empresariales en el País Vasco ante la crisis de 1921", *Universidad Carlos III: Documentos de Trabajo* 04/10, Madrid, Universidad Carlos III.
- ROLDÁN, I (2003): "Los intereses de los banqueros británicos en España: la Banca Baring y su pugna con los Rothschild por el control del mercurio de Almadén", en *Hispania* LXIII/1 (213), pp. 255- 293.
- ROLDÁN, S.; DELGADO, J.L. (con la colaboración de Juan Muñoz) (1973): *La formación de la sociedad capitalista en España, 1914- 1920*, (2 vols), Madrid, Confederación Española de Cajas de Ahorro.
- ROOT, F.R. y AHMED, A.A. (1979): "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Economic Development and Cultural Change*, nº 27 (4), pp. 751-767.
- RUGMAN, A.M. y WAVERMAN, L. (1991): "Foreign Ownership and Corporate Strategy", en WAVERMAN, L. (ed.), *Corporate Globalization Through Mergers and Acquisitions*, Calgary, University of Calgary Press, Investment Canada and Canada Communication Group, pp. 59-87.
- SAGOU, M. (1981): *Paribas, anatomie d'une puissance*, París, Presses de Sciences Po.
- SAINT MARC, P. (1961): *La France dans la C.E.C.A. : une expérience de planifications multiples du charbon et de l'acier*. París, Armand Collin.
- SAINT- SIMON, H. de (1975): *El catecismo político de los industriales*, Madrid, Aguilar.

- SAMPEDRO, J.L. (1959), "La comercialización de la economía española", *Información Comercial Española*, 308 (abril), pp. 107-110.
- SAN ROMÁN, E. (1995a): *La industria del automóvil en España: el nacimiento de la SEAT*. Madrid, Fundación Empresa Pública, Documento de Trabajo 9503.
- SAN ROMÁN, E. (1995b): "El nacimiento de la SEAT: autarquía e intervención del INI", *Revista de Historia Industrial* 7, pp. 141-165.
- SAN ROMÁN, E. (1999): *Ejército e industria: el nacimiento del INI*, Barcelona, Crítica: D.L.
- SAN ROMÁN, E. (2000): "La gestación castrense del INI", en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros, el Instituto Nacional de Autarquía (1941- 1963)*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona, pp. 53- 68.
- SAN ROMÁN, E. (2009): "Un Zaibatsu fuera de lugar: los orígenes del Grupo Fierro (1970-1939)", *Documentos de Trabajo de la AEHE* n° 0902.
<http://www.aehe.net/2009/06/dt-aehe-0902.pdf> (acceso en marzo de 2010).
- SAN ROMÁN, E. y SUDRIÀ, C. (2003): "Synthetic fuels in Spain, 1942-66: the failure of Franco's autarkic dream", *Business History* n° 45 (4), pp. 73- 88.
- SÁNCHEZ ASIAÍN, J.A. (1999): *Economía y Finanzas en la Guerra Civil española (1936- 1939)*, Madrid, Real Academia de la Historia.
- SÁNCHEZ PICÓN, A. (2004): "La minería andaluza en la historia", en GONZÁLEZ DE MOLINA, M. y PAREJO, A. (eds.), *La historia de Andalucía a debate. III, Industrialización y desindustrialización de Andalucía: una revisión historiográfica*, Rubí, Anthopos editorial, pp. 121-171.
- SÁNCHEZ- ALBORNOZ, N. (1977): *España hace un siglo: Una economía dual*, Madrid, Alianza Editorial.
- SÁNCHEZ, E. (2002): "'El auge del turismo europeo en la España de los años sesenta", *Arbor*, vol. CLXX, n° 669 (monográfico "Europa-España, en la perspectiva del siglo XX"), pp. 201-224.
- SÁNCHEZ, E. (2003): *Il n'y a plus de Pyrénées! Francia ante el desarrollo económico y la apertura exterior de España, 1958-1969*, Tesis no publicada de la Universidad de Salamanca.
- SÁNCHEZ, E. (2004): "La implantación industrial de Renault en España: los orígenes de FASA-RENAULT, 1950-1970", *Revista de Historia Económica* XXII, pp. 147- 177.
- SÁNCHEZ, E. (2006): *Rumbo al sur, Francia y la España del Desarrollismo, 1959- 1969*, Madrid, CSIC.
- SÁNCHEZ, Esther (2008a): "Redes empresariales francesas en la España franquista: el Conseil National du Patronat Français, 1946-1966", *Revista de Historia Industrial*, 36, pp. 107-130.
- SÁNCHEZ, Esther (2008b): "Autarquía y asistencia exterior: las empresas francesas y el INI de Suanzes, 1941-1963", *IX Congreso de la AEHE, SESIÓN B14: "Economía política de la inversión extranjera en España y desde España, siglos XIX y XX"*, Murcia.
- SÁNCHEZ, J. (2003). *Trabajo, política e ideología en una cuenca minera*, Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- SARDÁ, J. (1998[1948]): *La Política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Barcelona, Alta fulla, 1998, facsimile de la edición de Barcelona, Instituto de economía Sancho de Moncada, 1948.
- SAVIOTTI, P. P. y METCALFE, J.S. (1991): *Evolutionary theories of economic and technological change: Present status and future prospects*, Londres, Harwood.
- SCHNEIDER, F. y FREY, B.S. (1985): "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*, n° 13, (February), pp. 161-175.
- SCHRÖTER, Harm (1996): "Cartelization and decartelization in Europe, 1870-1995; Rise and decline of an economic institution", *The Journal of European economic History* 25 (1), pp. 129-153.

- SCHUMPETER, J.A. (1943): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwn University Books.
- SERRANO SANZ, A. (1989): "El Proteccionismo y el desarrollo económico en la restauración", *Revista de Historia Económica* Año V (1), pp. 133-155.
- SIERRA ALVAREZ, J. (Ed.) (1990): *Campeños y pescadores del Norte de España* / [Frédéric Le Play; edición, introducción y notas a cargo de José Sierra Alvarez], Madrid, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Secretaría General Técnica, D.L.
- SLUYTERMAN, K. y WUBS, B. (2008): *Over Grenzen. Multinationals en de Nederlandse Markteconomie*, Amsterdam, Boom.
- SMITH, M.S. (1998): "Putting France in the Chandlerian Framework: France's 100 Largest Industrial Firms in 1913", *Business History Review* 72, pp. 46-85.
- SMITH, M.S. (2006): *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Cambridge, M.A., Harvard University Press, 2006.
- SOCIEDAD ANÓNIMA DE FIBRAS ARTIFICIALES (SAFA) (1973), *Cincuenta años de la Sociedad Anónima de Fibras Artificiales SAFA*, Barcelona, SAFA.
- SORDET, C. (1997): *Les grandes voix du commerce*, Paris, Ed. Liaisons.
- SORDET, C. y WANTZ, V. (2005): *Paul- Louis Halley: De Promodès à Carrefour*, Paris, Editions d'Organisation.
- STHENDAL (1993) : *La Chartreuse de Parme*, París, Le Livre de Poche.
- STOPFORD, J.M. y WELLS, L.T. (1972): *Managing the Multinational Enterprise*, Londres, Longman.
- SUDRIÀ, C. (1987): "Un factor determinante: la energía", en NADAL, J.; CARRERAS, A.; y SUDRIÀ, C. (eds.), *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*, Madrid, Ariel, pp. 313- 363.
- SUDRIÀ, C. (1990): "La industria eléctrica y el desarrollo económico de España", en GARCÍA DELGADO, J.L. (ed.): *Electricidad y desarrollo económico: perspectiva histórica de un siglo*, Oviedo, Hidroeléctrica del Cantábrico, pp. 147- 184.
- SUDRIÀ, C. (1991): "Los beneficios de España durante la Gran Guerra. Una aproximación a la Balanza de Pagos española, 1914- 1920", *Revista de Historia Económica* Año VII (2), pp. 363- 396.
- SUREDA, J.L. (1959): *El caso de la Barcelona Traction*, Barcelona, [s.n.], Grafesa.
- TAMAMES, R. (1989-1990): "Los Planes de Desarrollo (1964- 1975)", *Información Comercial Española*, nº 676-677 (diciembre 1989- enero 1990), pp. 57-66.
- TASCÓN, J. (2003): "Capital internacional antes de la internacionalización del capital", en SÁNCHEZ RECIO, G. y TASCÓN, J. (Eds.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica.
- TASCÓN, J. (Ed.) (2008): *La inversión extranjera en España*, Madrid, Minerva.
- TEDDE de LORCA, P. (1974), "La Banca privada durante la Restauración (1874- 1914)", en TORTELLA, G. (dctor.), *La banca española en la Restauración (Tomo I)*, Madrid, Banco de España, pp. 217- 456.
- TEDDE de LORCA, P. (1980): "La Compañía de los Ferrocarriles Andaluces en la España de la Restauración", *Investigaciones Económicas* nº 12, pp. 27-76.
- TEDDE de LORCA, P. (1981): "El gasto público en España, 1875- 1906, un análisis comparativo con otras economías europeas", *Hacienda Pública Española*, 69, pp. 237- 265.
- TEDDE de LORCA, P. (1988): *El Banco de San Carlos, (1782-1829)*, Madrid, Banco de España: Alianza Editorial, D.L.
- TEECE, D.J. (1998): "Design Issues for Innovative Firms: Bureaucracy, Incentive and Industrial Structure", en CHANDLER, A. HAGSTRÖM, P. y SOLVELL, O. (Eds), *The Dynamic Firm*, Oxford, Oxford University Press.
- TEECE, D.J. (2000): *Managing Intellectual Capital: Organizational, Strategic and Policy Dimensions*, Oxford, Oxford University Press.

- TEECE, D. J. y PISANO, G. et al. (1997): "Dynamic Capabilities and Strategic Management." *Strategic Management Journal* nº 18 (7), pp. 509-33.
- TÉMINÉ, E. (1986): "Les relations socio- culturelles franco espagnoles dans la première moitié du XX^e siècle", en VV.AA., *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 121- 128.
- TENA, A. (1985): "Una reconstrucción del comercio exterior español, 1914-1935: La rectificación de las estadísticas oficiales", *Revista de Historia Económica* Año III (1), pp. 77-123.
- TENA, A. (1992): *Las estadísticas históricas del comercio internacional: fiabilidad y comparabilidad (1890-1960)*, Madrid, Banco de España.
- TENA, A. (2005): "EL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA" en CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (eds.): *Las Estadísticas Históricas de España siglo XIX y XX*, Bilbao, Fundación BBVA, pp. 575- 645.
- TESI, F. (2008): "Michelin et le taylorisme", *Histoire, Économie et Société*, 2008 (3), pp. 111-126.
- THIERS, A. (1854): *Histoire de la révolution française*, Bruselas, Furne, 13^a Edición.
- TOBOSO, P. (2001), *Pepín Fernández: 1891-1982: Galerías Preciados, el pionero de los grandes almacenes*, Madrid, LID Editorial Empresarial.
- TOBOSO, P. (2002): *Grandes almacenes y almacenes populares en España. Una visión histórica*, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- TOBOSO, P. (2007), *Galerías Preciados, El Corte Inglés: Pepín Fernández, César Rodríguez, Ramón Areces*, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, Centro de Estudios Históricos, México
- TORRENTE, J.A. (1988): *Historia de la Bolsa de Madrid*, Madrid, Colegio de Agentes de Cambio y Bolsa de Madrid.
- TORRES, E. (dir.) (2000): *Cien empresarios españoles del siglo XX*, Madrid, LID Editorial Empresarial,
- TORRES, F. (2001): *Banquiers d'avenir: du CNEP à la naissance de BNP-Paribas*, París, Albin Michel..
- TORTELLA, G. (1992): "La integración vertical de una gran empresa durante la dictadura de Primo de Rivera. La Unión Española de Explosivos, 1917-1929", en GARCÍA DELGADO, J.L. y SERRANO SANZ, J.M. (coords.), *Economía española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuertes ofrecido por la Universidad Complutense*, Madrid, EUDEMA Universidad, pp. 359-393.
- TORTELLA, G. (1994): "El monopolio de petróleos y CAMPSA, 1927- 1947", en GARCÍA RUIZ, J.L. y HERNÁNDEZ ANDREU, J. (coords.), *Lecturas de historia empresarial*. Madrid, Editorial Civitas, pp. 265- 302.
- TORTELLA, G. (1995[1973]): *Los orígenes del capitalismo en España: banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*, Madrid, Tecnos.
- TORTELLA, G. y GARCÍA RUIZ, J.L. (1999): *Una Historia de los Bancos Central e Hispano Americano: Un siglo de gran banca en España*, Manuscrito inédito.
- TORTELLA, T. (1986): *Índice de los Primitivos Accionistas del Banco Nacional de San Carlos*, Madrid, Archivo Histórico del Banco de España.
- TORTELLA, T. (2000): *Una Guía de Fuentes sobre Inversión extranjera*, Madrid, Banco de España, D.L.
- TORTELLA, T. (2008): "La presencia de empresas extranjeras en España a mediados del siglo XX, a través del Archivo del Banco de España", ponencia del IX Congreso de AEHE en Murcia, 2008.
- TSCHOEGL, A.E. (1987): "International Retail Banking as a Strategy: An Assessment", *Journal of International Business Studies*, 19(2), pp. 67- 88.

- VALDALISO, J.M. (2000): "La E.N. Elcano y el "coco" de las navieras privadas", en en GÓMEZ MENDOZA, A. (ed.), *De mitos y milagros, el Instituto Nacional de Autarquía (1941-1963)*, Barcelona, Edicions Universitat de Barcelona, pp. 137- 195.
- VALDALISO, J.M. y LÓPEZ, S. (2007): *Historia Económica de la Empresa*, Barcelona, Crítica.
- VAN DER WEE, H. y VERBREY, M. (1999): "Belgian banking in the 19th and 20th: the Société Générale and the Générale de Banque", en SYLLA, R.E., TILLY, R.H. y TORTELLA, G. (eds.) (1998): *The State, the Financial System and Economic Modernization*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 53-75.
- VAN ROOIJ, A. (2004): *Building plants. Markets for Technology and Internal Capabilities in DSM's Fertiliser Business, 1925–1970*, Amsterdam, Aksant.
- VANCE, S. y SCOTT, R. (1994): *Wal-Mart: a history of Sam Walton's retail phenomenon*, Nueva York, Twayne Publishers, Macmillan Publishing Company.
- VARELA, M. (1990): "El Plan de Estabilización como yo lo recuerdo", *Información Comercial Española* nº676-677 (noviembre- diciembre), pp. 41-55.
- VELARDE FUERTES, J. (1999): "Aspectos económicos de la Guerra Civil (1936- 1939)" en ALONSO BAQUER, M. (ed.), *La Guerra Civil española. Sesenta años después*, Madrid, Actas, pp. 367- 396.
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, nº 80, pp. 190-207.
- VERNON, R. (1979): «The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41 (4), pp. 255-267.
- VERNON, R. (1983): *Two hungry giants: the U.S.A. and Japan in the quest for oils and ores*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- VICTOR, J.G. (1896): *Mémoires du duc de Persigny*, París, E. Plon, Nourrit & cie.
- VIDAL OLIVARES, J. (1997): "La formación de los directivos en la gran empresa : el caso de la compañía de los ferrocarriles del norte de España, 1858-1936", *Documentos de Trabajo de la Fundación Empresa Pública*, nº 9702, Madrid, Fundación Empresa Pública.
- VIDAL OLIVARES, J. (1999): "La estructura de la propiedad, de la organización y la gestión de una gran empresa ferroviaria: la compañía de los Caminos de Hierro del Norte de España, 1858-1936", *Revista de Historia Económica* Año XVII (3), pp. 623- 662.
- VIDAL OLIVARES, J. (2008): *Las alas de España: Iberia, líneas aéreas, 1940-2005*, Valencia, Universidad de Valencia.
- VIDAL OLIVARES, J. y ORTÚÑEZ, P.P. (2002): "The Internationalisation of Ownership of the Spanish Railway Companies, 1858-1936", *Business History* 44 (4), pp. 29-54.
- VILLAR GARCÍA, M.B. (1978): "La matrícula de extranjeros en Málaga 1765", en *Baetica* (1), pp. 359- 390.
- VIÑAS, A. (1984): *Guerra, dinero y dictadura. Ayuda fascista y autarquía en la España de Franco*, Barcelona, Crítica.
- VIÑAS, A. (1986): "Las relaciones hispano- francesas, el gobierno Daladier y la crisis de Munich", en VV.AA., *Espanoles y Franceses en la primera mitad del siglo XX*, Madrid, CSIC, pp. 161- 202.
- VIÑAS, A. (2003): *En las garras del águila: los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González (1945-1995)*, Barcelona, Crítica.
- VIÑAS, A. (2006): *La soledad de la República: el abandono de las democracias y el viraje hacia la Unión Soviética*, Barcelona, Crítica.
- VIÑAS, A. (2007): *El escudo de la República. El oro de España, la apuesta soviética y los hechos de mayo de 1937*, Barcelona, Crítica.

- VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; FERNÁNDEZ PULGAR, C.; y FLORENSA, S. (1979): *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios.
- WALTER, I. y GRAY, P.H. (1983), "Protectionism and International Banking", *Journal of Banking and Finance*, 7(4), pp. 597-609.
- WEBER, A. (1909): *Urber don Standort der Industrien*, Tübingen, J.C.B. Mohr. (Traducido al inglés por J. Freidrich (1928): *Alfred Weber's Theory of Location*, Chicago, University of Chicago Press).
- WERNERFELT, B. (1984): "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal* (5), pp. 272-280.
- WILKINS, M. y SCHRÖTER, H. (eds.) (1998): *The Free-Standing Company in the World Economy 1830-1996*, Oxford, Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*, Nueva York, Free Press.
- WILLIAMSON, O.E. (1981): "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature*, 19: 4, pp. 1537- 1568.
- WILLIAMSON, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, Free Press.
- WITHLEY, R. (1999): *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford, Oxford University Press.
- ZYLBERBERG, M. (1978): "François Cabarrús agriculteur éclairé ou un banquier au champ", en *Mélanges de la Casa de Velázquez*, t.XV, pp. 416-450.
- ZYLBERBERG, M. (1980): "Capitalisme français et banque espagnole à la fin de l'ancien régime : le canal de Saint-Denis" en *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, T. 27, pp. 353-373.
- ZYLBERBERG, M. (1993): *Une si douce domination: les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, París, Comité pour l'histoire économique et financière de la France.